UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

LA VALEUR

D'APRÈS LES ÉCONOMISTES ANGLAIS

DEPUIS ADAM SMITH JUSQU'A NOS JOURS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Mardi 24 Juin 1913

PAR

CHARLES-HENRI TURGEON

Membres du Jury : MM. FETTU, BODIN, THÉLOHAN

RENNES
IMPRIMERIE OBERTHUR
—
1913

LA VALEUR

D'APRÈS LES ÉCONOMISTES ANGLAIS

UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

LA VALEUR

D'APRÈS LES ÉCONOMISTES ANGLAIS

DEPUIS ADAM SMITH JUSQU'A NOS JOURS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Mardi 24 Juin 1913

PAR

CHARLES-HENRI TURGEON

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

Membres du Jury : MM. FETTU, BODIN, THÉLOHAN

RENNES
IMPRIMERIE OBERTHUR
—
1913

DÉDICACE

Cette thèse est le résultat de plusieurs années de travail. Elle a été faite sous la direction de mon père, M. Charles Turgeon, professeur d'histoire des doctrines économiques à la Faculté de droit de l'Université de Rennes; et j'ai conscience que, sans l'appui de ses conseils et sans le secours de ses lumières, je n'aurais pu la mener à bonne fin. C'est donc pour moi un devoir de reconnaissance de lui dédier cette étude, en laquelle je souhaite qu'il puisse retrouver quelque chose de son esprit critique et de son érudition.

INTRODUCTION

A un moment où le problème de la valeur prend dans les études économiques une importance croissante, nous avons pensé qu'il serait intéressant de montrer comment les économistes d'outre-Manche l'ont compris et résolu. En toute investigation où les hommes sont dignes par leur talent des recherches qu'ils entreprennent, il arrive inévitablement qu'ils suscitent des imitateurs heureux et fiers de creuser plus profondément le même sillon. Reprenant les idées de leurs devanciers, ces nouveaux venus les commentent, les développent et les précisent, et, si même ils les corrigent et les modifient, c'est avec prudence et respect, de telle sorte que, subissant souvent à leur insu l'influence des premiers maîtres, ils en gardent l'empreinte et en perpétuent l'esprit. On dit alors que l'idée a fait école; et de fait, quelles que soient les variations que l'on observe chez les écrivains qui se succèdent, on reconnaît sous les frondaisons nouvelles la même sève et le même arbre.

Tel fut le cas de cette admirable école anglaise, qui a exercé une si décisive influence sur les premières destinées de l'économie politique. Sortie armée et casquée, si l'on peut dire, du cerveau d'Adam Smith, comme Minerve sortit, dit-on, du cerveau de Jupiter, elle s'est prolongée, en se transformant pendant près d'un siècle, jusqu'à Stuart Mill, qui lui a imprimé, de main de maître, un dernier cachet de vigueur logique et d'harmonieuse ampleur. Pendant ce laps de temps, la théorie anglaise de la valeur s'enrichit successivement, avec Ricardo, Malthus, Mac-Culloch et

Senior, d'aperçus nouveaux qui élargirent l'idée première de Smith et finirent, grâce à la synthèse magistrale de Mill, par exprimer et enfermer, semble-t-il, dans un cadre définitif l'équilibre instable des choses économiques. Il y a donc, dans cette première période de la doctrine anglaise, de l'unité.

Toutefois, sans renoncer aux tendances premières, la théorie anglaise a évolué, en ce même temps, comme toute doctrine humaine. Elle a suivi un développement lent et progressif, allant de la simplicité parfois indécise des premiers maîtres à la pénétration savante et souvent subtile des derniers disciples. Chemin faisant, l'idée, trop étroite au début, prend l'ampleur d'un système qui, çà et là, s'obscurcit en s'élargissant. Mais tandis que les continuateurs enrichissent l'œuvre de leurs devanciers, ils en conservent l'inspiration première et en suivent les directions générales. Au-dessous de la surface qui varie, nous trouvons un fond commun qui demeure. En apportant à l'œuvre commune son tribut d'idées originales, chacun respecte, dans ses lignes essentielles, la logique et l'unité de l'ensemble.

Ce n'est qu'après Stuart Mill que s'ouvre une nouvelle période, au cours de laquelle l'école anglaise commence à sortir des voies anciennes et à s'émanciper, plus ou moins librement, des traditions classiques avec Cairnes, Jevons et Macleod, Marshall, Edgeworth et Foxwell. Ces innovations sont dues, pour partie, à l'école française, dont les tendances plus psychologiques ont fini par pénétrer l'école anglaise. Il est bon, dès maintenant, de situer les positions prises et de jalonner les routes suivies parallèlement jusqu'à nos jours par l'une et par l'autre, en indiquant brièvement leur origine et leur esprit.

L'année 1776 marque une date mémorable dans l'histoire de la formation des idées économiques. A cette époque,

deux hommes de raison pénétrante et de haute pensée, appartenant à deux nationalités différentes, sans se concerter, peut-être même sans se connaître, esquissaient, en deux livres suggérés par les préoccupations grandissantes des problèmes du commerce et de la richesse, deux théories de la valeur, très distinctes d'inspiration et de tendance, entre lesquelles devaient se partager, pendant de longues années en France et en Angleterre, les esprits de plus en plus nombreux qui se sont voués à la recherche de la vérité économique. C'est pourquoi nous ne pouvons séparer dans notre reconnaissance les noms de Smith et de Condillac.

Si l'on met à part Aristote, qui distingue déjà la valeur d'usage de la valeur d'échange, il faut reconnaître qu'en général la pensée antique, grecque ou romaine, s'est peu intéressée au problème de la valeur. En revanche, on peut s'étonner que l'esprit souple et délié des canonistes du moyen âge se soit si peu appliqué à une matière qui prêtait un si facile aliment à la dialectique habile des théologiens. Non sans doute que les docteurs de la scolastique n'aperçoivent fort bien que les prix supposent une estimation et, comme tels, sont subordonnés aux convenances de l'acheteur. Non même qu'ils ne mettent en lumière l'influence exercée sur le prix des choses par les dépenses imposées au vendeur pour leur production. Seulement, ils s'abstiennent de combiner et d'ériger ces idées en système. Et la raison en est que, moralistes avant tout, ils ne s'inquiètent que du « juste prix » et des éléments dont ils se composent. Plutôt que d'étudier la valeur en elle-même, ils s'appliquent à fixer comment les valeurs doivent, suivant la justice, s'échanger les unes contre les autres. Pour eux, tout l'intérêt du problème se ramène à savoir si l'objet vendu a pour l'acheteur la même valeur que le prix pour le vendeur. Ils tiennent moins à approfondir les causes de la valeur qu'à

soumettre l'échange des valeurs aux règles de l'équité. Au lieu de rechercher sous quelles pressions la balance s'élève ou s'abaisse, ils se préoccupent de maintenir entre les deux plateaux une égalité parfaite. Avec de tels scrupules, les canonistes ne pouvaient s'attarder à discuter les fondements de la valeur.

C'est pourquoi il faut descendre jusqu'à l'époque moderne pour trouver, en Angleterre et en France, quelques ébauches systématiques d'une théorie de la valeur. Dès leurs premiers essais, incertains ou gauches, la théorie anglaise et la théorie française se distinguent par des tendances générales, qui, en un certain sens, les opposent l'une à l'autre. Rien de plus facile conséquemment que de marquer les points qui les séparent.

A propos d'un livre, d'un site ou d'un monument, deux questions peuvent se poser : quel effet produit-il en lui-même ? quel effet produit-il sur nous-même ? Dans le premier cas, on l'envisage sous son aspect *objectif*; dans le second cas, on l'étudie au point de vue *subjectif*. Ces mots barbares, empruntés à la philosophie et qui tendent à s'accréditer dans le langage du droit et de l'économie politique, ont du moins le mérite d'exprimer deux manières de voir entre lesquelles se partagent tous ceux qui se sont préoccupés d'éclaircir le mystère de la valeur; et ces deux groupes de chercheurs se sont continués jusqu'à nos jours, où ils tendent à se rapprocher et à se réunir en un groupement unanime.

En Angleterre, dès avant Smith, un observateur original et hardi, William Petty, s'efforce, sans nier les fluctuations des prix du marché, de trouver l'explication de la valeur en elle-même, s'imaginant qu'elle est comme la substance économique des choses, comme une propriété des marchandises analogue à la pesanteur des corps. La valeur d'un diamant n'est-elle pas inséparable de son volume et de son

poids, de sa pureté et de son éclat ? Toutes qualités qui n'existeraient pas sans le travail humain qui les a affinées [1]. Ainsi comprise, la valeur sera dite intrinsèque, naturelle ou normale.

Même tendance objective chez sir James Steuart qui s'est essayé, en des pages plus ou moins heureuses parues quelques années avant le livre célèbre d'Adam Smith, à pénétrer la nature intime de la valeur. L'industrie lui apparaît comme la forme nouvelle du travail, par opposition à ses formes antiques et féodales. Il distingue les valeurs d'usage qui impliquent un travail réel, de la valeur d'échange qui manifeste un travail social. Et il émet l'idée que le travail appliqué à la modification de la matière représente « une portion du temps d'un homme ». Il va même, incidemment, jusqu'à déterminer la valeur réelle par le temps de travail, qui est « ce qu'un ouvrier peut accomplir en une journée ». Mais il faut dire qu'ailleurs il tient la matière contenue dans une marchandise pour sa valeur intrinsèque, tandis que le temps de travail qu'elle contient constitue sa valeur utile. L'auteur, on le voit, se débat péniblement dans un sujet naturellement obscur, où la lumière ne pénétrera que lentement [2].

C'est au même point de vue objectif qu'Adam Smith s'attachera, tenant pour mesure de la valeur le travail de l'homme incorporé dans les choses, et pour cause les frais dépensés dans la production des marchandises; et ses successeurs jusqu'à Stuart Mill le suivront, Ricardo en tête, dans cette voie graduellement élargie par eux. Thèse de

(1) Sir William PETTY, *Dialogue des diamants et traité des taxes :* Œuvres économiques de Sir Petty, traduction française, t. II, p. 691 à 694; t. I, p. 41 à 46. — PASQUIER, *Sir W. Petty*, thèse, Paris, 1903, p. 143 et suiv.

(2) James STEUART, *An Inquiry into the Principles of Political economy being an essay on the science of domestic policy in free nations*, Dublin, 1770, t. I, p. 181-183 et 361-362. — Cf. MARX, *Contribution à la critique de l'Economie politique*, traduite par Laura LAFARGUE, Paris, Giard et Brière, p. 68-70.

praticiens laborieux, épris d'action, fiers de leur industrie nationale, qui, plaçant le travail de production au-dessus de tout, l'érigeant en cause suprême de la « richesse des nations », devaient tendre logiquement à en faire l'âme de la valeur, comme il est le ressort de la vie économique.

En France, au contraire, des esprits curieux et réfléchis, s'apercevant que la valeur des marchandises est continuellement modifiée par les variations du goût des consommateurs, n'hésitent pas, — sans méconnaître l'influence des quantités produites, — à voir une des causes de la valeur dans les dispositions changeantes de l'acheteur, c'est-à-dire dans la psychologie du cœur humain.

C'est à ce point de vue subjectif, qui procède moins de Cantillon [1] que de Galiani [2], que se rattachent Turgot et Condillac, ce dernier surtout qui a fondé, en des pages d'une admirable précision, la valeur sur l'utilité. De là, ensuite, cette thèse de Jean-Baptiste Say, qui subordonne la valeur d'échange à la valeur d'usage, pour cette raison que la valeur préexiste à l'échange, et qu'il faut en chercher le principe dans l'idée que l'esprit humain se fait de ce qui est nécessaire à la satisfaction de nos besoins : thèse qui ralliera presque unanimement l'école française au cours du XIX[e] siècle.

Et si l'on se rappelle que ces deux directions doctrinales, — l'une psychologique, qui a toujours compté des représentants français, et l'autre plus objective qui appartient proprement aux classiques anglais, — sont nées de deux œuvres contemporaines, — puisque *le Commerce et le Gouvernement* de Condillac et *l'Essai sur la Richesse des Nations* de Smith parurent simultanément, — il restera que

(1) G. Pirou, *La théorie de la valeur et des prix chez W. Petty et chez R. Cantillon*. Revue d'histoire des doctrines économiques et sociales, Paris, 1911, p. 265 et suiv.

(2) A. Dubois, *Les théories psychologiques de la valeur au XVIII[e] siècle*. Revue d'Economie politique, année 1897, p. 849 et suiv., 917 et suiv.

ces deux grands courants se sont formés à la même date, sont partis de la même époque, pour se prolonger parallèlement, sans mêler leurs eaux, à travers les deux tiers du XIX[e] siècle.

C'est seulement à l'époque actuelle qu'on a pu voir, sur le terrain de la valeur, ces deux courants tendre à se rapprocher et à se rejoindre, surtout dans la doctrine de Jevons et de Marshall, grâce à l'influence croissante de l'école mathématique et de l'école autrichienne.

Pour arriver à cette fusion, une longue évolution était nécessaire, dont nous avons pris conscience peu à peu au cours de cette étude, où l'on voudra voir peut-être une contribution utile à l'éclaircissement du problème le plus obscur et le plus essentiel de l'économie politique. Dans l'œuvre touffue des classiques anglais, nous n'avons retenu, bien entendu, que les opinions des maîtres [1]. Nous en avons distribué l'étude en deux parties ; l'une, *historique* et *analytique*; l'autre, *synthétique* et *critique*. En les groupant de la sorte, nous nous efforcerons d'en montrer la succession et l'enchaînement, l'esprit commun qui les anime et les nouveautés continues qui les transforment, les lacunes qui les affaiblissent et aussi les erreurs qui les déparent. Cette double étude suivra, pas à pas, la naissance, le progrès et l'épanouissement d'une doctrine classique, qui, après avoir jeté tout son éclat, a perdu, même chez nos voisins d'outre-Manche, de son crédit et de sa traditionnelle autorité.

(1) Consultés par nous à ce sujet, MM. les professeurs Marshall et Foxwell ont bien voulu nous répondre que notre choix d'auteurs était suffisamment complet.

PREMIÈRE PARTIE

Histoire et analyse des doctrines de l'école anglaise.

CHAPITRE PREMIER

La valeur d'après Adam Smith.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Comment Smith fut amené à concevoir et à étudier la notion de valeur 16

§ 2. — Pourquoi Smith a vu dans le travail l'étalon fixe des valeurs. 21

§ 3. — Ce que Smith pense de la nature et de la quantité du travail qui doit servir à mesurer la valeur..... 33

§ 4. — S'il est vrai que Smith, après avoir choisi le travail pour mesure de la richesse, l'a considéré comme la cause de la valeur : travail étalon, travail cause, travail effet..... 39

§ 5. — Où l'on montre que Smith, pour expliquer la valeur, fut amené à remplacer l'idée de travail par le coût de production..... 48

§ 6. — S'il y a contradiction entre les deux théories de Smith..... 55

Dans les premières pages de son ouvrage sur *la Nature et les Causes de la Richesse des Nations*, Adam Smith [1], avant de nous entretenir des prix et de la valeur d'échange, nous « demande bien instamment la patience et l'attention » : la patience, pour le « suivre dans des détails qui, en quel-

(1) Né en 1723 et mort en 1790.

ques endroits, paraîtront peut-être ennuyeux; et l'attention, pour comprendre ce qui semblera peut-être encore quelque peu obscur ». Car, malgré son souci de « répandre de la clarté sur un sujet qui, par sa nature, est aussi abstrait, » Adam Smith n'est toutefois « pas encore sûr qu'il n'y reste quelque obscurité [1] ».

Il faut reconnaître que, malgré son talent et ses efforts, Adam Smith n'a pu complètement éviter l'écueil qu'il redoutait : les obscurités sont nombreuses; son système est flottant, incertain. C'est, nous dit M. Rist, « le sort des écrivains comme Smith, remarquables par l'abondance plus que par la systématisation logique des idées, d'aiguiller ainsi les esprits sur des voies diverses et même opposées [2] ».

On comprend maintenant pourquoi les idées d'Adam Smith sur la valeur ont exercé de tout temps la sagacité des commentateurs. Nous allons essayer de les exposer avec ordre et clarté. Tâche ingrate et difficile; car, en plus de l'aridité du sujet, la pensée du maître anglais est souvent indécise et fuyante.

§ I

Comment Smith fut amené à concevoir et à étudier la notion de valeur.

Dans les premiers chapitres de son ouvrage, Adam Smith, étudiant la spécialisation des tâches et des productions, constate que « chaque homme subsiste d'échanges et devient une espèce de marchand » et que « la société

(1) Adam SMITH, *Richesse des Nations*, t. I, liv. I, dernières lignes du chap. IV, p. 33 (Paris, Guillaumin et Cie).

(2) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 86 (Paris, Larose et Tenin).

elle-même est proprement une société commerçante [1] ». D'un mot, l'échange lui apparaît comme une conséquence nécessaire de la division du travail.

Mais pourquoi et comment cet échange peut-il s'effectuer? Parce qu'il existe une égalité entre deux valeurs d'échange.

Ainsi, partant d'abord de la division du travail, ensuite de l'échange qui en est la conséquence, Adam Smith est amené à nous parler d'abord de la mesure de la valeur, et s'occupera seulement ensuite des éléments qui la composent.

Il commence par distinguer la valeur d'usage et la valeur d'échange ou, pour employer son expression, la valeur en usage et la valeur en échange ou échangeable. Mais, tandis que les économistes d'aujourd'hui reconnaissent un lien entre ces deux sortes de valeur et s'efforcent de mettre en lumière les rapports qui les unissent, tandis qu'ils cherchent dans la notion de valeur d'usage l'explication de la valeur d'échange et des prix, Smith les oppose l'une à l'autre, ces deux conceptions de la valeur lui paraissant irréductibles [2]. « Des choses, nous dit-il, qui ont la plus grande valeur en usage, n'ont souvent que peu ou point de valeur en échange; et au contraire, celles qui ont la plus grande valeur en échange, n'ont souvent que peu ou point de valeur en usage ». Quelquefois, ajoute-t-il, le mot valeur « signifie l'utilité d'un objet particulier [3] ».

Smith entend donc par valeur d'usage ce que nous appelons aujourd'hui « utilité » ou ce que d'autres auteurs

(1) *R. des N.*, t. I, liv. I, chap. IV (premières lignes), p. 25 (Paris, Guillaumin et Cie).

(2) Dans les *Lectures on Justice*, p. 176, la valeur en usage est pourtant considérée par SMITH (avec la richesse des demandeurs) comme l'un des éléments qui déterminent la demande et fixent ainsi le prix du marché. Jusqu'à quel point Smith oppose-t-il donc la valeur d'usage à la valeur d'échange? Il est difficile de le dire, étant donné l'imprécision de sa théorie de la valeur dans la *Richesse des Nations*.

(3) *R des N.*, liv. I, chap. IV, p. 32.

dénomment « valeur subjective », « désirabilité », « ophélimité ». Toutefois Smith, d'après certains passages de son ouvrage, semble prendre le mot utilité dans son sens vulgaire, où l'utile s'oppose à l'agréable [1].

Mais notre auteur ne fait que passer rapidement sur cette notion de valeur d'usage. Amené à parler de la valeur par une étude préalable de la division du travail et de l'échange des produits, dont les manifestations externes fixent plus facilement l'attention, il devait présenter la valeur d'échange comme ayant une importance toute particulière [2]; et conséquemment il définit la valeur d'échange ou valeur en échange « la faculté que donne la possession d'un objet d'acheter avec lui d'autres marchandises ».

Mais comment la mesurer? Voilà ce qui semble tout d'abord intéresser Smith. Rien de plus simple, dira-t-on : la valeur d'échange est mesurée par la monnaie. Et c'est ce qui est venu tout d'abord à l'esprit de Smith. C'est pourquoi, même avant de nous exposer sa distinction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, il nous fait, dans le même chapitre [3], un historique des différentes formes et des différents usages de la monnaie.

Toutefois il ne se montre pas satisfait. En étudiant les prix des marchandises dans son chapitre V, il est frappé surtout de leur perpétuelle mobilité. Ce prix essentiellement variable, auquel Smith donne le nom de prix « actuel » ou

(1) Il apparaît même comme impossible à SMITH qu'une chose inutile aux yeux de la raison puisse être désirée ou demandée. En ce sens, il écrit dans un passage des *Lectures on Justice*, p. 176 : « Il n'y a pas de demande pour une chose de peu d'utilité; ce n'est pas un objet rationnel de désir ». Affirmation contredite par les faits, tel que celui de l'énorme consommation de ces poisons sociaux qui sont l'alcool et l'opium.

(2) M. Albert SCHATZ s'exprime de même dans son livre : *L'individualisme économique et social* (Paris, Armand Colin), p. 125 : « Etant donné le rôle prépondérant de l'échange dans la vie nationale, Smith croit pouvoir s'en tenir à considérer la valeur d'échange et laisser dans l'ombre la valeur d'usage ».

(3) Chap. IV.

« prix du marché », doit ses fluctuations à une cause instable : le rapport entre l'offre et la demande, rapport qui n'est « réglé sur aucune balance exacte, nous dit-il autre part; c'est en marchandant et en débattant les prix de marché qu'il s'établit, d'après cette grosse équité qui, sans être fort exacte, l'est bien assez pour le train des affaires communes de la vie [1] ».

Et Smith considère comme très « naturel » que, dans la pratique ordinaire de la vie, on apprécie la valeur d'échange d'une chose par le résultat de ce débat entre le vendeur et l'acheteur, « par la quantité de quelque autre denrée qu'elle peut acheter ». C'est « simple et palpable ». Telle est la pratique. Il poursuit : « Quand les échanges ne se font plus immédiatement, et que l'argent est devenu l'instrument général du commerce..., il est encore plus clair et plus simple d'estimer la valeur d'une marchandise par la quantité d'argent contre laquelle elle s'échange immédiatement. » Et il conclut que c'est ainsi que les choses se produisent en fait : « De là vient qu'on estime le plus souvent la valeur échangeable de chaque marchandise par la quantité d'argent qu'on pourrait avoir en échange [2] ».

Smith, après avoir signalé une première cause des variations perpétuelles des « prix du marché » dans le rapport variable entre l'offre et la demande, dans l'enchère et dans le marchandage, en découvre une seconde : la variation de valeur de la mesure la plus ordinairement et la plus pratiquement employée : la monnaie. « Cependant », constate-t-il avec regret, « l'or et l'argent, comme toute autre marchandise, varient dans leur valeur; ils sont tantôt plus chers et tantôt à meilleur marché; ils sont quelquefois plus faciles à acheter, quelquefois plus difficiles [3] ».

(1) A. Smith, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 35-37.
(2) *Ibid.*, p. 37.
(3) *Ibid.*, au bas de la page 37.

Et d'abord, il paraît impossible à Smith qu'une mesure aussi continuellement variable que l'or et l'argent, bien que commode dans les usages courants de la vie, puisse traduire scientifiquement, avec exactitude, la valeur des marchandises. Et cela lui semble d'autant plus hors de doute qu'il croit que sous cette valeur extérieure, superficielle, sous cette valeur, si subjective et si variable, issue artificiellement des enchères et des marchandages, il existe plus profondément une autre valeur qui est la *vraie* valeur des marchandises. Et d'après lui, cette vraie valeur intrinsèque, immuable, ne saurait varier ni dans le temps, ni dans l'espace. Ou mieux, comme un homme de science qui recherche des lois sous le désordre apparent des choses, il se préoccupe de découvrir, sous les oscillations des prix, quelque chose de stable et de constant.

N'est-ce pas le but de toute science de trouver l'unité dans la pluralité, la fixité sous ce qui change, la loi des phénomènes qui nous paraissent plus ou moins désordonnés? Telle fut, croyons-nous, la préoccupation de Smith. Croyant à l'existence d'une valeur vraie, d'une valeur fondamentale qui existerait sous les flottements superficiels des prix, il s'efforce, pour faire apparaître cette valeur cachée, de trouver un « étalon définitif et réel, lui aussi, par lequel puisse être mesurée, comparée, en tous lieux, en tous temps, cette valeur des marchandises [1] », un étalon immuable expliquant en même temps l'origine d'une valeur immuable, un étalon scientifique et philosophique « constituant un de ces principes naturels qui introduisent l'ordre dans le chaos apparent des phénomènes et que la science a mission de découvrir [2] ».

Et cet étalon invariable mesurant une valeur d'essence

(1) Albert SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 125 (Paris, Armand Colin).

(2) *Ibid.*, p. 128.

invariable, Smith l'oppose à l'étalon variable qu'est la monnaie mesurant une valeur variable issue de l'offre et de la demande. On pourrait alors constater sur le marché deux sortes de prix : le « prix réel » ou « prix naturel », selon l'expression de Smith, c'est-à-dire un prix stable exprimant la vraie valeur, et le prix « actuel » ou « prix du marché » toujours changeant.

Mais quel est cet étalon précis dont la recherche préoccupe ainsi l'esprit de Smith? Notre auteur a-t-il donc trouvé un système nouveau de mesure? Cette mesure, comment la comprend-il? A-t-elle vraiment les qualités qu'il lui prête? Si non, que vaut-elle; quelle est sa portée? Pour n'avoir pas l'avantage d'une simplicité pratique, n'en est-elle pas moins scientifiquement exacte? C'est ce qu'il faut maintenant examiner.

§ II

Pourquoi Smith a vu dans le travail l'étalon fixe des valeurs.

Smith déclare, sans le démontrer, tant la chose lui paraît évidente, que « le travail est la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise [1] ». Le travail, voilà donc pour lui l'étalon scientifique de la valeur.

Mais pourquoi Smith a-t-il choisi le travail comme mesure de la valeur? Quelles raisons peut-il avoir pour lui attribuer avec assurance ce rôle prépondérant?

Pour répondre à cette question, il ne faut pas oublier qu'avant de devenir le grand économiste que l'on sait, Smith a commencé par être un philosophe, un moraliste préoccupé de ce qui doit être, plus que de ce qui existe réellement. Cette

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, début du chap. V, p. 34.

tournure d'esprit qu'il avait acquise durant les premières années de son enseignement, l'ancien disciple de Hutcheson, l'ami de Hume, en garda l'empreinte ineffaçable. C'est pourquoi dans son œuvre économique il ne faut point s'étonner de voir transparaître le penseur psychologue, soucieux de morale qu'il fut toute sa vie. C'est avec cette façon de comprendre l'auteur qu'il convient d'étudier et d'interpréter sa doctrine.

Ainsi nous devinons déjà pourquoi Smith a choisi le travail comme mesure de la valeur. Par là, le moraliste soumettait la valeur à un élément moral. L'effort humain n'est-il pas bien fait pour satisfaire cette idée de justice qui séduit tant d'esprits généreux ? La valeur ne devrait-elle pas s'apprécier d'après le travail, source de tout mérite ? Et Smith, oubliant les inconvénients pratiques, les difficultés d'appréciation, pour n'envisager que les avantages moraux, en a conclu que le travail devait être la seule mesure précise et parfaite de la vraie valeur des marchandises, que seul il serait capable de traduire leur prix « réel ».

Si c'est ainsi que Smith fut amené à nous parler du travail, c'est pour une seconde cause qu'il l'a adopté comme étalon de mesure. Il va nous le dire lui-même : « Le travail, ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir, dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises [1] ».

Si donc Smith s'arrête à l'idée de travail, c'est, qu'en plus de ses préoccupations morales, il s'attache avant tout au caractère d'immutabilité dans le temps et dans l'espace que doit revêtir, d'après lui, un étalon scientifique, et qu'il croyait apercevoir ce caractère fondamental dans le travail. L'économiste anglais est si persuadé de cette immobilité

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 38.

de la valeur du travail, qu'après une critique des inconvénients de l'or et de l'argent provenant de leur variabilité, il fait ces déclarations tranchantes : « Des quantités égales de travail doivent être, dans tous les temps et dans tous les lieux, d'une valeur égale pour le travailleur; ... il faut toujours qu'il sacrifie la même portion de son repos, de sa liberté, de son bonheur ». Et quelques lignes plus loin : « En tous temps et en tous lieux, ce qui est difficile à obtenir ou ce qui coûte beaucoup de travail à acquérir est cher, et ce qu'on peut se procurer aisément ou avec peu de travail est à bon marché ».

Ici, quiconque étudie Adam Smith avec attention ne peut s'empêcher de suspendre sa lecture : les lignes qui précèdent expriment-elles une vérité assez manifeste pour qu'elle puisse être affirmée de la sorte par Adam Smith? Une objection vient naturellement à l'esprit : si le travail a partout et toujours une même valeur, pourquoi le prix de la main-d'œuvre est-il aussi flottant et divers ? Objection prévue, et dont Smith ne s'embarrasse pas assez. Il nous répond : « Quoique les quantités égales de travail soient toujours d'une valeur égale pour *celui qui travaille*, cependant, pour *celui qui emploie l'ouvrier*, elles paraissent tantôt d'une plus grande, tantôt d'une moindre valeur. Le dernier achète ces quantités de travail, tantôt avec une plus grande, tantôt avec une plus petite quantité de marchandises; et pour lui le prix du travail *paraît* varier comme celui de toute autre chose. Il lui semble cher dans un cas et à bon marché dans l'autre. Dans la réalité pourtant, ce sont les marchandises qui sont à bon marché dans un cas et chères dans l'autre [1] ». Et c'est tout.

C'est peu. Il importe de commenter rapidement cette réponse de Smith à l'objection faite, réponse trop brève

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 38.

où l'on sent quelque peu la gêne de l'auteur. D'après Smith, si nous l'avons bien compris, « pour celui qui emploie l'ouvrier », le prix du travail « paraît varier comme celui de toute autre chose » : simple illusion provenant de causes extérieures comme l'offre et la demande, — car Smith ne nie pas les variations des salaires, — ou d'appréciations personnelles émanant de « celui qui emploie l'ouvrier », et qui attribuent au travail les variations des marchandises elles-mêmes que ce travail peut acquérir. Il est évident qu'une marchandise valant davantage, le travail ne pourra en acquérir qu'une moins grande quantité. Si telle est bien la pensée de Smith, son explication nous paraît peu satisfaisante. S'il rejette les appréciations extérieures dont il redoute les erreurs le plus souvent intéressées, pour s'en tenir au seul effort considéré en lui-même, la mesure de la valeur par le travail devient une pure abstraction et perd toute utilité pratique. Comment se faire alors une idée précise du travail? Comment se représenter l'effort dépensé si ce n'est par les choses qu'il peut acheter, si variables que soient ces choses ? Ici, il est difficile de sortir des obscurités dont Smith nous enveloppe.

En tout cas, pourquoi Smith se montre-t-il si soucieux de la stabilité de la valeur du travail ?

Nous avons déjà dit que, chez l'économiste écossais, l'esprit du philosophe est resté. C'est le moraliste qui a choisi le travail, c'est le psychologue qui va l'analyser.

Il est facile de constater, lorsqu'on observe attentivement les différents passages où il nous parle plus particulièrement du travail, que Smith, ouvrant la voie où Marx devait plus tard s'engager à fond, n'envisage que l'effort du travailleur en lui-même, en rejetant loin de lui toute appréciation externe faite par des personnes autres que le travailleur, appréciations plus ou moins variables, intéressées, donc fausses et dénaturées.

Smith néglige de même le résultat du travail, l'œuvre faite, le produit, qui est pourtant la raison d'être, la cause et la fin de la peine prise, pour voir uniquement dans le travail un sacrifice : le sacrifice d'une portion du « repos », de la « liberté », du « bonheur » d'un homme, sacrifice qui, pour cet homme, *sera toujours le même* lorsqu'il se trouve « dans son état habituel de santé, de force et d'activité, d'après le degré ordinaire d'habileté ou de dextérité qu'il peut avoir [1] ».

Voilà bien l'analyse d'un psychologue, doublé d'un moraliste, soucieux de trouver la cause de la valeur dans un principe moral, dans une notion de sacrifice individuel. Et pour le remarquer en passant, cette analyse psychologique, c'est toute la méthode de Smith. Comme nous dit très bien M. Schatz : « C'est dans la nature humaine qu'il trouve l'élément immuable qui lui est nécessaire. Cet élément est une donnée psycho-physiologique : d'une part, la tranquillité, la liberté, le bonheur sacrifiés pour la production de l'objet ou déterminés par sa possession; d'autre part, l'usure de l'être humain, la dépense de force que nécessite l'effort productif. Cette donnée, il l'appelle d'un mot : le travail, et c'est elle qu'il considère comme la mesure réelle de la valeur d'échange [2] ». On comprend donc, dans une certaine mesure, comment le travail apparaît, aux yeux de Smith, comme l'élément immuable qu'il désire. Pour lui, partout et toujours un même effort demande une même peine, un même sacrifice, qui exige une même dépense de force intellectuelle et physique.

Est-ce vrai? Est-ce possible?

Même si l'on considère le travail avec l'esprit du philosophe qu'est Smith, sa valeur hédonistique reste infiniment

(1) SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 38.
(2) SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 129 (Paris, Armand Colin).

variable; elle change comme elle a changé et comme elle changera, d'individu à individu, de race à race, de société à société; car il est d'évidence que la sensibilité diffère suivant les lieux et les temps.

Joignons que, à un même moment et dans un même endroit, et cela partout et toujours, chaque individu a un tempérament, un caractère, une intelligence, des aptitudes, des goûts qui lui sont propres et qui le distinguent de son voisin. Par cela même, pour arriver à un résultat identique, chaque homme doit dépenser une somme d'efforts différente, et cette dépense inégale d'énergie implique la même inégalité dans le sacrifice.

M. Schatz soutient que c'est précisément ce que Smith n'a pas compris, et son opinion mérite d'être discutée. « Ecrivant, en effet, nous dit-il, en un temps où les théories modernes de l'hérédité n'ont pas encore rendu compte des différences congénitales qui existent entre les individus, il a repris à son compte l'idée d'Helvétius, d'une identité originelle des êtres humains, tables rases à leur naissance; la diversité apparente des individus est l'effet de la division du travail, mais leur constitution psycho-physiologique demeure la même dans son essence. Leur « travail » est donc toujours identique à lui-même... Lui seul est immuable, comme la nature humaine dans sa constitution essentielle [1] ».

Cependant, même en admettant que Smith n'ait pas remarqué « ces différences congénitales qui existent entre les individus », il n'en reste pas moins vrai que, même avec cette « identité originelle des êtres humains », chaque homme, pris isolément, consommera une somme variable d'énergie dans son travail quotidien. Par suite de causes multiples modifiant d'instant en instant sa propre nature,

(1) SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 129.

il se sentira mieux disposé au travail tel jour, moins bien disposé tel autre. L'effort dépensé par un même homme pour un même travail variera dans des proportions considérables, suivant que cet homme est jeune ou vieux, malade ou bien portant.

Mais comment croire qu'un esprit aussi clairvoyant qu'Adam Smith ait méconnu cette diversité naturelle des forces humaines? Après avoir lu certains passages de Smith, il est permis d'en douter. L'auteur avoue en effet qu' « il est souvent difficile de fixer la proportion entre deux différentes quantités de travail. Cette proportion ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a endurés et de l'habileté qu'il a fallu déployer. Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté des années de travail à apprendre, que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre ».

Smith tient compte, comme on le voit, non seulement du temps de travail, qui est concret et tombe facilement sous les sens, mais encore « des différents degrés de fatigue », « d'habileté », de l'intensité « de l'application », « du talent », de la difficulté d'apprentissage, dont il est plus difficile de se faire une idée nette. Si donc il juge nécessaire, pour fixer exactement « la proportion entre deux différentes quantités de travail », d'envisager tour à tour chacun de ces éléments particulièrement subtils, avec leurs « différents degrés », c'est donc que Smith les regarde comme essentiellement variables parce que essentiellement subjectifs. Et il conçoit même si bien la variabilité de ces éléments relatifs, qu'il se voit obligé de reconnaître qu' « il n'est

pas aisé de trouver une mesure exacte applicable au travail et au talent[1] ».

Alors, que penser de la stabilité du travail, de la fixité de cet étalon extraordinaire, auquel Smith s'attache avec prédilection ? Il est très probable que le travail, tel qu'il le comprend, est le travail incorporé dans la chose, le sacrifice de repos et de tranquillité dont cette chose est la récompense, l'effort dont le produit est la manifestation, la cristallisation, comme dira Marx plus tard. Ainsi entendu, on comprend, malgré les nombreuses réflexions qui précèdent, pourquoi Smith considère le travail comme invariable. Oui, l'effort dans le travail varie dans tous les temps et dans tous les lieux, de société à société, d'homme à homme, et même chez tel ou tel individu isolé; mais ce travail variable, une fois concrétisé dans le produit qui en est la manifestation, ce travail, une fois achevé, est comme emprisonné dans la chose et y demeure immuable. Seulement ce travail qui reste invariable dans son essence, devient une notion singulièrement abstraite et imprécise. Comment saisir, comment connaître cet effort intégré dans les choses, puisque cet effort varie à l'infini dans un même genre de produit, d'après la force et l'intelligence des travailleurs qui l'y ont incorporé ?

Pour mesurer cette vraie valeur des marchandises dont nous parle Smith, pour être un bon étalon, il ne suffit pas au travail d'être fixe comme le croit l'économiste anglais, il lui faudrait encore et surtout une autre qualité qu'il n'a pas : il faudrait que le travail soit si palpable, si facile à constater et à comparer qu'il n'ait pas besoin d'être mesuré lui-même. Par malheur, le travail, tel que le comprend Smith, en admettant qu'il soit fixe, reste si vague, si abstrait, que l'auteur reconnaît, non seulement que la mesure-

(1) Smith, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 36.

travail a besoin d'être mesurée, mais encore que le travail, mesure de toutes choses, est lui-même très difficile à mesurer. N'avouait-il pas tout à l'heure qu' « il n'est pas aisé de trouver une mesure exacte applicable au travail et au talent » ?

Et Smith comprend si bien les difficultés que l'on rencontre dans la mesure du travail, qu'il nous dit encore, dans son chapitre VIII consacré aux salaires : « On doit observer qu'il n'est possible de déterminer exactement nulle part le prix du travail ; car on paye souvent des prix différents pour le même genre de travail, et cela dans le même temps, non seulement en raison de l'adresse de l'ouvrier, mais encore en raison de la facilité ou de la dureté du maître [1] ».

Où en sommes-nous arrivés ? A ceci que Smith maintient son principe en laissant voir loyalement la difficulté de le démontrer. Son principe, il l'affirme dans le chapitre V : « Il paraît évident que le travail est la seule mesure universelle, aussi bien que la seule exacte, des valeurs, le seul étalon qui puisse nous servir à comparer les valeurs des différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux [2] ». Puis il se voit forcé d'avouer une page plus loin qu' « il est bien difficile de pouvoir jamais connaître, avec quelque degré d'exactitude, les prix courants du travail dans des temps et des lieux éloignés [3] ». Conclusion un peu inattendue : « Ceux du blé, quoiqu'ils n'aient été régulièrement enregistrés que dans peu d'endroits, sont en général *beaucoup plus connus*, et on en trouve fréquemment des indications dans les historiens et dans les autres écrivains. Il faut donc, en général, nous contenter de ces prix, non pas comme étant toujours exac-

(1) A. Smith. *R. des N.*, liv. I, chap. VIII, p. 99.
(2) *Ibid.*, liv. I, chap. V, p. 43.
(3) *Ibid.*, p. 45.

tement dans les mêmes proportions que les prix courants du travail, mais comme étant l'approximation la meilleure que l'on puisse obtenir communément pour trouver à peu près ces proportions [1] ». Et pour faire comprendre ce rapprochement entre la valeur du travail et la valeur du blé, Smith écrit dans le même chapitre, un peu plus haut : « Dans les temps éloignés l'un de l'autre, on trouvera que des quantités égales de travail se rapportent de bien plus près dans leur valeur à des quantités égales de blé, qui est la subsistance de l'ouvrier, qu'elles ne le font à des quantités égales d'or et d'argent, ou peut-être de toute autre marchandise [2] ».

Il ressort de toutes ces citations que Smith, après avoir affirmé que le travail est la véritable mesure de la valeur « réelle », se sent pris de scrupules dès qu'il arrive aux applications pratiques. Revenant alors sur ses affirmations premières, il a conscience des difficultés où il s'est engagé et, pour atténuer les contradictions où il se sent entraîné, il propose finalement de mesurer la valeur des choses par la valeur du blé : ce qui n'est pas sans atténuer les contrariétés de sa doctrine. Car, à travers le blé, il ne cesse pas d'entrevoir l'effort du travail qui le produit et la nourriture du travailleur qui le consomme. Smith ne pouvait manquer d'apercevoir que, de son temps, la culture du blé exigeait à peu près le même effort qu'au siècle d'Auguste, et que, pour vivre, il fallait à l'ouvrier du XVIII[e] siècle la même quantité de froment qu'à l'esclave du temps des Césars. Si bien qu'il retrouvait dans le blé le reflet de cette fixité qu'il avait cherchée dans le travail.

Il reste que, dans la doctrine de Smith, on constate presque à chaque page les hésitations du philosophe à la recherche d'une vérité qu'il veut immuable et universelle,

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 45.
(2) *Ibid.*, p. 41.

et qui finalement lui échappe. De là l'imprécision et l'obscurité qui planent sur sa théorie de la valeur. Malthus en a bien saisi le point faible; et il est intéressant de rappeler, en manière de conclusion, le jugement qu'il a porté à ce sujet en termes discrets et respectueux.

« Une des causes principales, écrit-il, qui ont empêché d'accepter le travail, suivant les idées d'A. Smith, *comme le seul étalon définitif et réel par lequel puisse être mesurée, comparée en tous lieux, en tous temps, la valeur des marchandises*, cette cause, dis-je, consiste en ce qu'il n'est pas vrai qu'à des époques différentes, en des lieux différents, « l'ouvrier sacrifie au travail — comme le dit Adam Smith — la même somme de liberté, de bonheur, de tranquillité ». Tout se réunit pour nous démontrer que l'ouvrier dans l'Inde et en d'autres pays ne consacre à sa tâche ni les mêmes efforts, ni le même temps que le travailleur européen. Une journée de travail ne présente donc partout ni la même énergie, ni la même durée. Mais je persiste cependant à croire que, par cela même que le travail mesure à un moment, à un endroit donnés le prix qui s'attache à une chose, les rapports de l'offre et de la demande, les frais élémentaires, les conditions nécessaires et naturelles de la production, etc., on doit le considérer comme mesurant, d'une manière *assez approximative*, la valeur des marchandises... Je suis tout prêt à reconnaître que le travail constituerait une mesure des valeurs bien plus satisfaisante si la force physique dépensée pendant une journée de travail était la même en tous les lieux, en tous les temps. Il est même fort probable que cette uniformité se réalise *à un certain degré* pour un certain nombre de pays. Les agriculteurs du règne d'Edouard III, quoique probablement moins habiles, travaillaient, je le suppose, aussi longtemps que nos ouvriers et déployaient à peu près la même force physique. Le travail agricole semble donc, pour le même

pays et à des intervalles de siècle à siècle, mesurer de la manière la plus rigoureuse la valeur des choses[1] ».

Ces appréciations de Malthus sont plus circonspectes et plus mesurées que les affirmations de Smith. Cependant, tous les genres de travaux ont-ils cette uniformité que réalise le labeur des champs? Il est difficile de le croire. C'est pourquoi Malthus enveloppe son jugement de si prudentes atténuations. Plus épris d'absolu, Smith s'embarrasse moins de ces difficultés. Ce qu'il cherche dans les choses humaines, pourtant si ondoyantes et diverses, c'est la fixité. Pourquoi?

Nous avons vu qu'il lui semble impossible que les fluctuations continuelles des « prix du marché » expriment la valeur intime et cachée des marchandises qui, d'après lui, ne saurait varier ni dans le temps, ni dans l'espace. Tenant cette valeur pour fondamentale, l'économiste anglais ne pouvait révéler son existence qu'en démontrant qu'à côté du « prix actuel » ou « prix de marché » toujours variable, on pouvait concevoir un prix « réel » ou « naturel » toujours identique à lui-même comme la valeur qu'il exprime. Et ce prix, Smith ne pouvait l'établir et surtout mettre en lumière sa fixité, que grâce à un étalon fixe lui-même, afin que celui-ci « puisse nous servir à comparer les valeurs des différentes marchandises *à toutes les époques* et *dans tous les lieux*[2] ».

Seulement, Smith ne semble pas avoir réfléchi qu'il est impossible de trouver un étalon fixe de la valeur. Et ici le philosophe a fait tort à l'économiste. Car s'il est vrai qu'une longueur ou, plus généralement, une quantité quelconque ne peut être mesurée que par une autre longueur ou une autre quantité prise comme unité, et que de même toute valeur ne peut être mesurée que par une autre valeur, il

(1) MALTHUS, *Des définitions en Economie politique*, chap. IX, p. 515, 517 (édit. Guillaumin).

(2) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 43.

est établi que, toute valeur étant variable, l'étalon qui sert à la mesurer l'est aussi. Croyant à l'existence d'une valeur fixe sous le désordre apparent des prix du marché, il est naturel qu'il ait cru à la réalité d'un étalon fixe et qu'il se soit efforcé de le chercher. Et c'est pourquoi « il semble dire », selon la remarque de M. Petit, « qu'un étalon de mesure, par cela seul qu'il est variable, ne mérite aucune foi [1] ».

Ayant cru trouver cette fixité dans le travail, Smith ne pouvait adopter celui-ci comme mesure des choses qu'à la condition de retrouver le travail dans tous les échanges, c'est-à-dire dans toutes les choses vendues et achetées. De même qu'une longueur ne peut servir qu'à mesurer d'autres longueurs, ainsi le travail pris comme étalon ne peut servir qu'à mesurer d'autres quantités de travail. Et c'est ainsi que, par la logique des idées suivies, Smith, érigeant le travail en mesure de la valeur, fut amené insensiblement, et peut-être à son insu, à chercher et à supposer du travail au fond de toute valeur échangée.

Mais ce travail, comment le conçoit-il? — De plusieurs manières.

§ III

Ce que Smith pense de la nature et de la quantité du travail qui doit servir à mesurer la valeur.

I. — Au début de son chapitre VI, nous lisons ceci : « Dans le premier état informe de la société, ... la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange.

(1) PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, p. 52, thèse de Paris, 1897, Rousseau, édit.

Par exemple, chez un peuple de chasseurs, s'il en coûte habituellement deux fois plus de peine pour tuer un castor que pour tuer un daim, naturellement un castor s'échangera contre deux daims ou vaudra deux daims ». Et Smith ajoute : « Il est naturel que ce qui est ordinairement le produit de deux jours ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui est ordinairement le produit d'un jour ou d'une heure de travail ». Parlant ailleurs du présent, il écrit au début de son chapitre V : « Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir ». M. Rist en conclut que le travail qui mesure « la valeur vraie d'une marchandise », est « l'effort qu'elle a coûté à produire ». D'après Smith, le travail est donc « la peine consacrée à la production d'un objet [1] ».

Mais comme aucun de nous ne prend cette « peine » nécessaire à la production de tous les objets dont nous avons besoin, ce qui nous serait impossible, Smith ajoute : « Ce qu'on achète avec de l'argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front. Cet argent et ces marchandises nous épargnent, dans le fait, cette fatigue. Elles contiennent la valeur d'une certaine quantité de travail, que nous échangeons pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail ». Par suite, lorsque nous échangeons une marchandise ou une somme d'argent contre une autre marchandise que nous ne pouvons produire et que nous voulons acquérir, nous n'avons en vue que les quantités de travail respectif qui représentent la production des deux richesses échangeables. Et d'après Smith, l'échange ne s'effectuera que lorsque les quantités respectives de travail auront été jugées égales par les coéchan-

(1) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 88.

gistes. Smith nous explique pourquoi il en est ainsi : « Le travail a été le premier prix, nous dit-il, la monnaie payée pour l'achat primitif de toutes choses. Ce n'est point avec de l'or ou de l'argent, c'est avec du travail que *toutes les richesses du monde* ont été achetées *originairement ;* et leur valeur, pour ceux qui les possèdent et qui cherchent à les échanger contre de nouvelles productions, est précisément égale à la quantité de travail qu'elles les mettent en état d'acheter ou de commander [1] ».

Par où l'on voit que Smith, après avoir affirmé que le travail est l'effort de production, « le travail et la peine que doit s'imposer » une personne « *pour obtenir* » la chose qu'elle désire, déclare ensuite que « la valeur d'une denrée quelconque *pour celui qui la possède* et qui n'entend pas en user ou la consommer lui-même, mais qui a intention de l'échanger pour autre chose, est égale à la quantité de travail que cette denrée *le met en état d'acheter ou de commander* ». Et l'auteur insiste sur cette idée quelques lignes plus loin : « Ce que chaque chose vaut réellement *pour celui qui l'a acquise* et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes ».

En de nombreux passages, nous retrouvons ces expressions ambiguës : « quantités de travail acheté ou commandé [2] », que Smith cherche vainement à éclaircir. Il s'exprime ainsi : « Richesse, c'est pouvoir, a dit Hobbes;... le genre de pouvoir que cette possession transmet immédiatement et directement à celui qui acquiert une grande fortune, c'est le pouvoir d'acheter, c'est un droit de com-

(1) *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 35.

(2) En dehors des citations déjà faites, on trouvera de nombreuses formules analogues dans l'édition Guillaumin de la *Richesse des Nations*, p. 41, 43, quand SMITH nous parle du blé.

mandement sur tout le travail d'autrui, ou sur tout le produit de ce travail existant alors au marché ». Et Smith ajoute : « Sa fortune est plus ou moins grande exactement en proportion de l'étendue de ce pouvoir, en proportion de la quantité du travail d'autrui qu'elle le met en état de commander, ou, ce qui est la même chose, du produit du travail d'autrui qu'elle le met en état d'acheter. La valeur échangeable d'une chose quelconque doit toujours être précisément égale à la quantité de cette sorte de pouvoir qu'elle transmet à celui qui la possède [1] ».

Il y a donc, dans Smith, deux façons de concevoir le travail, et c'est ce dualisme équivoque qui fait dire à Malthus que « faute de ne s'être pas toujours attaché au même mode d'application du travail, Smith a introduit quelque confusion dans son sujet [2] ».

Quelle est, au fond, la pensée du maître anglais ?

Comme on peut le constater par les citations qui précèdent, Adam Smith envisage deux situations différentes qui sont étroitement liées l'une à l'autre, situations que M. Petit caractérise en excellents termes : « Il distingue ce que *coûte* une chose à celui qui veut l'acquérir, de ce qu'elle *vaut* pour lui, une fois qu'il l'a acquise. Ce qu'elle lui coûte, c'est ce qu'il lui faut de travail pour l'obtenir : tel est son prix réel; ce qu'elle vaut pour lui, c'est le travail que sa possession lui épargne et lui permet d'imposer à autrui [3] ». Et c'est, comme l'observe Malthus, vers ce second sens que Smith semble incliner le plus souvent.

Mais il est permis de ne point voir entre ceci et cela une contradiction inélégante; car ce pouvoir de commandement qu'assure la possession de la richesse sur le travail d'autrui suppose deux choses : d'abord que cette richesse est le

(1) A. SMITH, *op. cit.*, t. I, liv. I, chap. V, p. 35-36.
(2) MALTHUS, *Principes d'économie politique*, chap. II, section IV, p. 77.
(3) PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, p. 49 et 50.

résultat d'un travail de production; ensuite que le travail qu'elle commande est lui-même un travail de production. Si bien que le travail de production devient la mesure et peut-être l'âme de toute valeur. Cette conciliation, Adam Smith l'a-t-il vue ? Nous n'oserions le dire, tant sa pensée s'enveloppe de réticences et d'obscurités.

II. — Pour ériger le travail en étalon général des valeurs, il ne suffit pas de retrouver le travail dans toutes les richesses échangées; il faut encore pouvoir adapter cette commune mesure à toutes les quantités, à toutes les variétés du travail humain. Grave problème devant lequel Smith n'a point reculé, sans oser dire qu'il l'ait résolu.

Dans presque toutes les pages où Smith nous parle de la valeur, nous retrouvons ces mêmes expressions : « quantité de travail ». Quelle idée Smith se fait-il donc de ces différentes « quantités de travail » ? et de quelle façon cherche-t-il à les comparer entre elles ?

Voici : « Il est naturel que ce qui est ordinairement le produit de deux jours ou de deux heures de travail vaille le double de ce qui est ordinairement le produit d'un jour ou d'une heure de travail ». C'est donc au temps habituel de travail que Smith ramène d'abord « la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange ».

Mais, pris de scrupule, il ajoute : « Si une espèce de travail était plus rude que l'autre, on tiendrait naturellement compte de cette augmentation de fatigue, et le produit d'une heure de ce travail plus rude pourrait souvent s'échanger contre le produit de deux heures de l'autre espèce de travail. De même, si une espèce de travail exige un degré peu ordinaire d'habileté ou d'adresse, l'estime que les hommes ont pour ces talents ajoutera naturellement à leur produit une valeur supérieure à ce qui serait dû pour le temps employé au travail. Il est rare que de pareils talents s'acquièrent

autrement que par une longue application, et la valeur supérieure qu'on attribue à leur produit n'est souvent qu'une compensation raisonnable du temps et de la peine qu'on a mis à les acquérir ». En est-il ainsi actuellement ? Oui. « Dans l'état avancé de la société, on tient communément compte, dans les salaires du travail, de ce qui est dû à la *supériorité d'adresse* ou de *fatigue*, et il est vraisemblable qu'on en a agi à peu près de même dans la première enfance des sociétés [1] ».

Ainsi, pour apprécier une quantité de travail, Smith se sert de la durée habituelle de l'effort employé pour arriver à un résultat utile, en tenant compte de compensations possibles provenant de l'intensité de l'effort, de l'adresse ou de l'apprentissage. Et cela est si vrai que Smith écrit d'autre part que « la proportion entre deux différentes quantités de travail ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a endurés et de l'habileté qu'il a fallu déployer [2] ».

Ce sont ces idées que Marx développera plus tard sous les appellations de travail moyen et de travail qualifié. Mais si l'on veut ainsi apprécier le travail avec exactitude, en tenant compte, ce qui est équitablement nécessaire, non seulement de la durée de l'effort, mais encore de tous les caractères techniques attachés à chaque genre de travail, on aperçoit alors toute l'étendue de l'écueil, on se rend compte de la difficulté résultant de l'emploi d'un tel étalon, et l'on comprend toute la portée de cet aveu de Smith, qui prévoyait bien cette critique qu'on devait lui faire : « Il est souvent difficile de fixer la proportion entre deux différentes

(1) A. Smith, *R. des N.*, liv. I, chap. VI, p. 59-60.
(2) *Ibid.*, liv. I, chap. V, p. 36.

quantités de travail [1] »; et plus loin : « On doit observer qu'il n'est possible de déterminer exactement nulle part le prix du travail [2] ». C'est un aveu d'impuissance.

§ IV

S'il est vrai que Smith, après avoir choisi le travail pour mesure de la richesse, l'a considéré comme la cause de la valeur : travail étalon, travail cause, travail effet.

On s'est demandé récemment si Adam Smith considère le travail comme cause et fondement de la valeur, ou s'il ne voit en lui qu'un simple étalon de mesure. Ces deux rôles qu'on peut assigner au travail ne sont pas inséparables. « L'utilisation du travail comme étalon, nous dit M. Aymard [3], n'implique en effet d'aucune manière que le travail soit la véritable base philosophique de la valeur. »

I. — Nous sommes amenés de la sorte à nous demander d'abord comment le travail peut mesurer la valeur à titre d'étalon.

Il n'y a point, comme le vulgaire le pense, synonymie complète et absolue entre ces deux mots : étalon et mesure. De même que le mètre, par cela seul qu'on l'a choisi comme unité, paraît devenir l'unique mesure des longueurs, de même on est tenté de croire que, si l'on choisit le travail comme étalon des valeurs, il devient en même temps l'unique mesure de celles-ci.

En réalité, il importe de ne pas confondre l'étalon avec la mesure. « Qu'on s'arrête pour mesurer les valeurs,

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 36.
(2) *R. des N.*, liv. I, chap. VIII, p. 99.
(3) AYMARD, *Etude critique du travail comme élément constitutif de la valeur chez les économistes*, thèse de doctorat, Paris, 1905, p. 145.

remarque M. Aymard [1], au choix d'un étalon en métaux précieux, en blé ou en travail, ce ne sera qu'une question secondaire de convenance; ce qui *mesurera* réellement la valeur, ce ne sera pas *cet étalon*, mais l'échange dans lequel il sera employé ». Il s'ensuit que c'est l'échange qui est la véritable mesure de la valeur, mesure qui peut être distincte de l'étalon. Par cela seul qu'une marchandise s'échange contre une autre, leur valeur peut se mesurer l'une par l'autre. Si, par hypothèse, il n'existait aucun étalon, les marchandises pouvant toujours s'échanger, leur valeur pourrait toujours se mesurer, et l'intervention de l'étalon ne supprime pas la nécessité de l'échange pour mesurer la valeur; il facilite simplement cette mesure en ramenant les fractions de valeur à un dénominateur commun. Plus généralement, mesurer, c'est s'efforcer de connaître et d'exprimer la quantité d'une certaine étendue, d'un certain poids, d'une certaine force, d'une certaine valeur.

Or, cette idée de quantité, nous ne pouvons l'avoir que par suite d'une comparaison entre deux étendues, entre deux poids, entre deux forces, *entre deux valeurs*. On ne compare bien deux valeurs que lorsqu'on les a soumises à l'échange. Voilà pourquoi l'échange est comme la balance pour les poids. Il permet de comparer deux valeurs en mettant en lumière leur égalité respective; et la mesure serait faite sans qu'il soit besoin de recourir à un étalon.

Si, parmi toutes ces choses pouvant être comparées, nous choisissons particulièrement un objet doué d'une certaine longueur, d'un certain poids, d'une certaine valeur nettement déterminée et prise comme unité de comparaison, nous avons un étalon de mesure. Le travail envisagé comme

(1) AYMARD, *ibid.*, p. 132.

étalon est alors « pris en tant qu'il est lui-même une chose douée de valeur, à laquelle on peut rapporter la valeur des autres choses pour en faire la comparaison [1] ». C'est pourquoi, « sitôt que le travail est considéré dans sa vertu d'échangeabilité, il ne doit pas être dit *mesure* de la valeur, mais *unité* ou *étalon* de mesure de la valeur, ce qui est toute autre chose [2] ».

C'est bien en ce sens qu'Adam Smith nous parle du travail. Il ne manque jamais de le considérer dans son caractère d'échangeabilité. Outre qu'il n'envisage que la valeur d'échange, il a soin de répéter maintes fois que le travail gouverne les échanges [3]. Point d'échange possible entre deux marchandises, si celles-ci ne contiennent point « une quantité égale de travail ». Conclusion : « Les variations de la valeur des marchandises ne peuvent s'apprécier exactement que par les *différences* de *quantité de travail*, en lesquelles on peut exprimer leur *équivalence* dans l'*échange* [4] ». Il est donc certain que c'est bien en sa qualité d'étalon que Smith nous parle du travail dans sa théorie de la valeur, et la formule de Smith : « le travail est la mesure réelle de la valeur échangeable » signifie seulement ceci : « Les variations de la valeur des marchandises ne peuvent se mesurer exactement que par la quantité de

(1) AYMARD, *ibid.*, p. 130.

(2) *Ibid.*, p. 132.

(3) En manière de confirmation, il est peut-être utile de rappeler ici certains passages de SMITH : « Ce qu'on achète avec de l'argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front..... Elles contiennent la valeur d'une certaine quantité de travail, que nous *échangeons* pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail. » (*R. des N.*, l. I, chap. V, p. 35). Et plus loin (p. 59) : « ..... La seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange..... » Enfin (p. 60) : « La quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet devra communément acheter, commander ou obtenir en échange. »

(4) AYMARD, *ibid.*, p. 141.

marchandises que, dans un état donné du marché, telle quantité de travail est en mesure de procurer[1] ».

Adam Smith a vu dans le travail une valeur plus stable que toute autre par rapport à nous, et comme l'a dit encore M. Deschamps à son cours, il a jugé par là même cette valeur du travail propre à nous fournir un étalon scientifique et historique des valeurs. Smith s'exprime nettement sur ce point : « Le travail, ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir, dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises[2] ». Et si l'économiste anglais emploie çà et là, et notamment dans la phrase ci-dessus, l'expression de mesure, c'est par une impropriété de langage dans le sens d'étalon des valeurs. Parlant en effet toujours de cette stabilité du travail, Smith conclut : « Il paraît donc évident que le travail est la seule *mesure* universelle, aussi bien que la seule exacte, le *seul étalon* qui puisse nous servir à comparer les valeurs de différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux[3] ». L'auteur emploie indifféremment les deux expressions l'une pour l'autre. A la vérité, il ne devrait pas dire que le travail est la seule mesure, mais le seul étalon des valeurs, c'est-à-dire la seule unité de mesure que sa fixité rende scientifiquement acceptable.

II. — Mais l'économiste anglais n'a-t-il adopté le travail qu'à titre d'étalon? ou bien, allant plus loin, l'a-t-il considéré comme l'élément constitutif de la valeur?

Cette question très discutée est résolue diversement par les commentateurs.

(1) M. Deschamps, *Cours d'Histoire des doctrines économiques*, 1903-1904, cité par Aymard.
(2) Smith, *R. des N.*, p. 38.
(3) *Ibid.*, p. 43.

M. Petit, par exemple, estime que Smith « ne semble pas voir dans le travail l'essence même ou la substance, pour ainsi dire, de la valeur », et qu' « il ne pense pas que la valeur soit le travail même, — bien que certains passages puissent le laisser croire [1] ». Il semble que M. Petit prenne à la lettre cette formule de l'économiste anglais : « Le travail est la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise [2] », sans tenir assez compte d'autres passages moins restrictifs d'Adam Smith.

De même M. Schatz, bien que plus réservé, incline à croire que le travail est présenté seulement dans la *Richesse des Nations* comme un « étalon philosophique de la valeur » servant à traduire le prix réel ou naturel des marchandises [3].

Par contre, M. Hector Denis professe que Smith voit à la fois dans le travail un étalon et une cause de la valeur. Témoin cette phrase de son étude sur *la statique économique d'Adam Smith* : « Cet aperçu *des causes* et de la *mesure* de la valeur, repris et développé par Ricardo, jouera un rôle considérable dans les controverses du XIX[e] siècle [4] ».

M. Rist est du même avis. Pour lui, le travail dans la conception d'Adam Smith « est à la fois l'origine et la mesure » de la valeur d'échange d'un objet. Et il ajoute : « Voilà donc formulée par le « père de l'économie politique » la théorie qui voit dans le travail, dans l'effort humain, la *cause* de la valeur ».

Que faut-il penser de ces opinions contraires?

Il paraît bien qu'Adam Smith a tout d'abord choisi le

(1) PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, thèse de doctorat, Paris, 1897 (Arthur Rousseau, édit.).

(2) *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 34.

(3) SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 131.

(4) Hector DENIS, *Histoire des systèmes économiques et socialistes*, § VI. Statique économique d'Adam Smith, p. 202, Charles Rozez, éditeur, Bruxelles.

travail comme simple étalon en raison de sa fixité plus grande; puis il a été amené peut-être, chemin faisant, à lui reconnaître une fonction plus fondamentale, celle de constituer et partant d'expliquer la valeur elle-même : idée que Marx reprendra plus tard avec une autorité captieuse et tranchante.

Et en effet, comment le travail pourrait-il mesurer la valeur de toutes les marchandises s'il ne se retrouvait au fond de toutes les valeurs? Ajoutons qu'un peu plus tard Adam Smith ramènera la valeur, dans l'économie des sociétés modernes, au coût de production, dont le travail est pour lui l'élément essentiel. Et le travail, ainsi envisagé, ne peut être pris pour une simple mesure de la valeur, mais bien pour la cause fondamentale de la valeur. Si péremptoires que puissent paraître ces raisons, il faut reconnaître que les textes sont rares qui expriment cette conclusion. Voici le principal, et il n'est pas décisif : L'argent et les marchandises « *contiennent* la valeur d'une certaine quantité de travail, que nous échangeons pour ce qui est supposé alors *contenir* la valeur d'une quantité égale de travail [1] ». Pourtant, comme pour corriger sa pensée, il s'empresse d'ajouter : « Le travail a été le premier prix, la monnaie payée pour l'achat primitif de toutes choses ». En cette phrase, le travail est nettement assimilé à une monnaie, à un étalon de mesure servant à exprimer la valeur des marchandises. Avouons-le : la pensée de Smith est incertaine.

En tout cas, il y aurait injustice à le représenter comme l'initiateur des théories socialistes postérieures. S'il avait cru que le travail est vraiment la substance intime de toute valeur, il aurait dû en conclure que toute valeur doit revenir au travailleur. C'est ce que ne manqueront point de faire les écoles socialistes du XIX[e] siècle : avec Owen et Thomp-

(1) A. Smith, *R. des N.*, liv. I, chap. V, p. 35.

son d'abord, avec Proudhon et Marx ensuite, elles transporteront, comme dit M. Hector Denis, les résultats de l'analyse de la valeur « dans le domaine du droit économique », et elles concluront « de la valeur, telle qu'elle est théoriquement, à la répartition des richesses telle qu'elle doit être [1] » légalement. Or cette conclusion, Smith ne la tire point. Il est même un des partisans les plus résolus de la libre répartition des richesses. C'est donc qu'il ne tenait point le travail pour le fondement essentiel de la valeur. Son œuvre nous en fournit du reste quelques indices significatifs. Tel ce passage : « Dans un pays civilisé, il n'y a que très peu de marchandises dont toute la valeur échangeable procède du travail seulement »; et ailleurs il attribue « au travail de la nature une valeur, bien qu'il ne coûte aucune dépense » [2]. Ces restrictions suffisent à prouver que Smith n'a pas fourni aux socialistes le postulat dont ils se sont servis si âprement contre l'ordre actuel des choses. C'est une exagération de faire sortir des idées incertaines de Smith, par une filiation logique, toute la genèse du socialisme marxiste. Où l'on retrouvera quelque chose de l'amertume révolutionnaire, c'est dans l'esprit et dans l'accent avec lesquels il parle des profits du capital et de la rente des propriétaires. On en jugera plus loin.

III. — D'après une opinion récente, ingénieuse et séduisante, Smith aurait choisi le travail comme étalon, non parce qu'il est la cause de la valeur, mais parce qu'il en est l'effet, — ce qui mérite explication.

« Dans le travail, dit M. Gide, l'effort est imposé par la nécessité d'atteindre un certain but qui est la satisfaction d'un besoin : l'effort n'est que la condition préalable d'une jouissance ultérieure; il est, comme l'on dit, « une tâche »,

(1) Hector DENIS, *Histoire des systèmes économiques et socialistes*, p. 22.
(2) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap VI, p. 67.

et voilà pourquoi il est pénible [1] ». Autrement dit, le travail nous est imposé par la nécessité de vivre. Il s'ensuit que, « présentement tout homme qui travaille est soumis à l'action de deux forces opposées : d'une part, le désir de se procurer une jouissance quelconque; d'autre part, le désir de se soustraire à la peine que le travail lui cause. Suivant que l'un ou l'autre de ces deux mobiles fera pencher le plateau de la balance, il poursuivra son travail ou s'arrêtera [2] ». Et, dans tous les cas, l'on peut prétendre à bon droit que « les hommes consentent à prendre d'autant plus de peine pour produire une chose qu'ils la désirent davantage, en d'autres termes, qu'ils lui reconnaissent plus de valeur [3] ». Tout travail ayant une fin, l'homme qui doit l'entreprendre, naturellement soucieux de son repos, se demandera si le but qu'il vise mérite les efforts nécessaires pour l'atteindre. L'appréciation du produit futur faite à l'avance aura, par réaction, une influence considérable sur l'organisation de la production. Que le but détermine les moyens, nous le constatons tous les jours. Aucun fabricant n'oserait affronter les risques d'une entreprise s'il n'espérait retrouver, dans la valeur des produits à venir de son industrie, les intérêts de ses avances. Ainsi nous savons pourquoi le patron avisé s'efforce par tous les moyens de connaître à quel prix il pourra écouler, au cours de la saison prochaine, ses divers produits pour en régler la production.

Si ingénieuse qu'elle soit, cette subordination du travail à la valeur éventuelle de l'objet produit apparaît-elle dans l'ouvrage de Smith ? M. Gide le croit et, par là, il sépare la conception de la valeur du maître anglais de la conception socialiste de Marx. « C'est en ce sens, écrit-il, qu'Adam Smith disait : « Le travail a été la monnaie primitive avec

(1) Ch. GIDE, *Principes d'économie politique*, 12e édit. 1910, p. 127.
(2) *Ibid.*, liv. I, chap. II, Le Travail, § 4, p. 114, 9e édit., 1905.
(3) Cf. AYMARD, *op. cit.*, p. 147

laquelle les hommes ont payé toutes choses ». Et il poursuit : « Il ne faut pas confondre cette théorie avec celle de Karl Marx qui voit dans le travail la cause de la valeur. Le travail est considéré ici non point comme la cause, mais au contraire comme l'effet de la valeur ou plutôt du désir qui constitue la valeur ». A la vérité, les idées de l'économiste anglais sont si flottantes qu'il est difficile d'affirmer, comme le fait M. Gide, que cette conception subordonnée du travail soit celle de Smith. Tout ce qu'on peut dire du travail mesurant la valeur en tant qu'effet, c'est qu'ainsi compris, même en prenant le contre-pied de la théorie socialiste de la constitution de la valeur par le travail, il serait un moyen de mesure vraiment logique.

« Si l'on admet, reprend M. Gide, que le travail est un effet de la valeur, rien de plus scientifique que de mesurer une cause par ses effets. On mesure la pesanteur par le pendule bien mieux que par la balance, car la balance ne nous permet que de comparer des poids — de même que l'échange ne nous permet que de comparer des valeurs — au lieu que le pendule mesure l'intensité même de la pesanteur. Il nous apprend, par exemple, ce que la balance ne saurait nous apprendre, que l'intensité de la pesanteur décroît à mesure qu'on s'élève sur les montagnes. Et, si l'on pouvait mesurer la valeur par le travail, cela nous apprendrait, par exemple, si les désirs économiques des hommes sont plus intenses aujourd'hui qu'ils ne le seront dans quelques siècles ». Cette façon de concevoir la mesure de la valeur par le travail en tant qu'effet est une explication si adroite et si heureuse, qu'on peut croire qu'elle existe moins dans l'œuvre de Smith que dans le « désir » de M. Gide.

Pour finir, que le travail ait été choisi pour mesurer la valeur en tant que simple étalon (ce qui est certain), comme cause ou comme effet de la valeur (ce qui est douteux), il

nous reste à constater maintenant que la théorie de Smith, partant de l'idée exclusive du travail, s'est élargie et compliquée peu à peu au détriment de son unité primitive.

§ V

Où l'on montre que Smith, pour expliquer la valeur, fut amené à remplacer l'idée de travail par le coût de production.

A peine l'auteur anglais a-t-il proclamé le travail comme une mesure stable de la valeur, que l'on doit préférer au jeu mouvant de l'offre et de la demande, qu'il semble pris de scrupule. Et il se met en quête d'une explication large et moderne de la valeur. Il s'avise alors du coût de production comme du véritable régulateur de la valeur d'échange.

Ce qu'il poursuit toujours, c'est la valeur « réelle » des marchandises, dont il suppose l'existence derrière la mobilité superficielle des prix du marché. Il donnait tout à l'heure comme base au prix « naturel », qui exprime cette « vraie » valeur, le seul et unique travail, et maintenant ce prix lui semble constitué par un facteur plus complexe qui est le coût de production. « C'est, comme dit M. Rist [1], le même problème auquel il donne une nouvelle solution ».

Tout à l'heure Smith disait que, si une marchandise pouvait se vendre d'après le travail qu'elle a coûté, elle se vendrait pour « ce qu'elle coûte réellement ». Maintenant, avec non moins d'assurance, il nous affirme qu'en se vendant au coût de production, une marchandise « se vend précisément pour ce qu'elle vaut, ou pour ce qu'elle coûte réellement à la personne qui l'amène sur le marché ». La valeur dérivant du coût de production, voilà donc maintenant la véritable valeur des choses.

(1) GIDE et RIST. *Histoire des doctrines économiques*, p. 83.

Quels sont les éléments nouveaux que Smith introduit dans cette conception élargie de la valeur ? — Le salaire du travailleur, le profit de l'entrepreneur et la rente de la terre. La vraie valeur est donc faite de trois éléments. « Salaire, profit et rente, affirme Smith, sont les trois sources primitives de tout revenu, aussi bien que de toute valeur échangeable [1]. »

1° Dans cette nouvelle conception de la valeur, le salaire ne représente plus le produit intégral. Smith lui demande seulement de faire vivre le travailleur et sa famille. « Il faut de toute nécessité, dit-il, qu'un homme vive de son travail et que son salaire suffise au moins à sa subsistance; il faut même quelque chose de plus dans la plupart des circonstances; autrement il serait impossible au travailleur d'élever une famille, et alors la race de ces ouvriers ne pourrait pas durer au delà de la première génération [2] ». Ainsi compris, le salaire n'a pas pour but de rémunérer l'effort dépensé; son taux minimum n'est pas calculé proportionnellement à sa durée. Etant le revenu du pauvre, il doit au moins suffire à l'entretenir pendant son travail et pendant son repos, il doit pourvoir à ses besoins durant la jeunesse, l'adolescence et la vieillesse, et faire face aux dépenses exigées par les soins de maladie. Mais il s'agit là d'un salaire minimum susceptible de variations. Ce salaire augmentera sûrement si la demande de main-d'œuvre, s'ajoutant à la rareté des bras, avive la concurrence parmi les maîtres. Et cela ne se produira, ajoute-t-il, qu'avec un « accroissement des revenus et des capitaux », conséquence de « l'accroissement de la richesse nationale [3] ». D'après M. Schatz, l'idée d'A. Smith est que « le taux des salaires dépend de l'état stationnaire, croissant ou décroissant de

(1) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. VI, édit. Guillaumin, p. 65.
(2) *Ibid.*, chap. VIII, p. 83.
(3) *Ibid.*, p. 84, 85, 86.

la richesse nationale [1] », ce qui est très vrai. Cependant, comme le remarque M. Rist [2] : « Cette théorie du salaire est très inconsistante : Smith hésite entre l'idée du salaire réduit au minimum d'existence et celle du salaire réglé par l'offre et la demande, sans pouvoir fixer sa pensée à une solution ferme ».

2° En France, le mot profit ne s'applique qu'au bénéfice de l'entrepreneur. Adam Smith paraît en avoir une idée plus large et plus confuse. Le plus souvent, pour lui comme pour ses successeurs, le profit désigne en même temps le gain de l'entrepreneur et l'intérêt du capitaliste. Toutes les fois que le capitaliste est en même temps un entrepreneur faisant lui-même l'emploi de son propre capital, le mot profit désigne à la fois les deux sortes de revenu. Dans le cas contraire où le capitaliste, négligeant de faire valoir lui-même ses capitaux, les prête dans le but de les faire fructifier par d'autres, l'économiste anglais fait la distinction, en donnant le nom d'intérêt au revenu de ces capitaux [3]. Il semble bien que, par une confusion assez étrange, l'auteur anglais ait conclu de l'unité de la personne de l'entrepreneur à l'unité des fonctions qu'il remplit. Il n'a pas su distinguer le rôle du capital qu'il met en œuvre et le rôle que sa capacité technique et commerciale joue dans la production : confusion que les économistes de l'école anglaise ont commise à peu près unanimement jusqu'à nos jours.

Qu'on se garde donc de croire que Smith voit surtout dans le profit une rémunération, une sorte de salaire du travail d'inspection et de direction. Ce serait se faire une

(1) A. SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 133.

(2) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 92.

(3) « Le revenu qu'une personne retire d'un capital qu'elle dirige ou qu'elle emploie, est appelé profit. Celui qu'en retire une personne qui n'emploie pas elle-même ce capital, mais qui le prête à une autre, se nomme intérêt. » Liv. I, chap. VI, p. 65.

idée inexacte du profit tel qu'il l'a compris. Joseph Garnier déclare à tort que « Smith désigne à la fois par le mot profit l'intérêt du capital, le bénéfice de l'entrepreneur et même le salaire de ce dernier [1] », indiquant de la sorte que l'idée de rémunération d'un travail est comprise dans l'idée de profit. Nous ne croyons pas que, dans la pensée de Smith, le mot profit s'étende, même accessoirement, à la rémunération du travail de l'entrepreneur; car, pour lui, c'est à la grandeur du capital et non à la durée, à l'intensité et à la difficulté du travail de contrôle et d'administration que le profit se proportionne. Il y a donc, comme le dit très bien M. Petit [2], « une différence de nature entre le salaire et le profit. La raison d'être du profit, selon A. Smith, c'est que le capitaliste consent au travailleur une avance indispensable, à laquelle il se refuserait s'il ne devait en tirer un bénéfice : c'est aussi le risque de perte qu'il court ». L'auteur de la *Richesse des Nations* parle, en effet, des « profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer les salaires et la matière à travailler [3] », assignant ainsi au profit le caractère d'une

(1) Note de M. Joseph GARNIER, *R. des N.*, édition Guillaumin, t. I, liv. I, chap. VI, p. 60.

(2) PETIT, *op. cit.*, p. 59. Smith exprime en termes catégoriques cette distinction entre le profit et le salaire. « Les profits, dira-t-on peut-être, ne sont autre chose qu'un nom différent donné aux salaires d'une espèce particulière de travail, le travail d'inspection et de direction. Ils sont cependant d'une nature absolument différente des salaires; ils se règlent sur des principes entièrement différents, et ne sont nullement en rapport avec la quantité et la nature de ce prétendu travail d'inspection et de direction. Ils se règlent en entier sur la valeur du capital employé, et ils sont plus ou moins forts, à proportion de l'étendue de ce capital » (*R. des N.*, chap. VI, liv. I, p. 61). Et, quelques lignes plus haut, Smith déclare qu'il doit en être ainsi; car, sans cela, « l'entrepreneur n'aurait pas intérêt à employer un grand capital plutôt qu'un petit. » Et plus loin (fin de la p. 61) : « Ainsi dans le prix des marchandises, les profits des fonds et capitaux, sont une part constituante dans la valeur, entièrement indifférente des salaires du travail, et réglée sur des principes tout à fait différents. »

(3) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. VI, p. 60. — Ces paroles de Smith peuvent être confirmées par d'autres citations : « Quand l'ouvrage fini est échangé....., il faut bien qu'en outre de ce qui pourrait suffire à payer le prix des matériaux et les salaires des ouvriers, il y ait encore quelque chose de donné pour les profits de l'entrepreneur de l'ouvrage, qui *hasarde* ses capitaux dans cette affaire. » *Ibid.*, p. 60.

juste compensation pour l'avance et les risques du capital [1].

Pour ce qui est des variations du profit, Smith leur reconnaît un minimum et un maximum. Le profit le plus bas doit être au moins suffisant pour couvrir les risques des capitaux employés. Le profit le plus haut est celui qui empiète le plus gravement qu'il se peut sur les deux autres éléments : le salaire qu'il réduit au minimum et la rente qu'il absorbe tout entière [2].

3° Smith attribue au mot rente une signification très large que Ricardo restreindra et précisera plus tard d'une façon originale. Pour lui, rente signifie fermage : la rente représente donc « le prix payé pour l'usage de la terre ». Elle comprend, conséquemment, la rétribution des services naturels du sol et l'intérêt des dépenses d'amélioration.

Seulement, dans la pensée de Smith, ce qui la constitue, c'est moins « le profit et l'intérêt raisonnable des capitaux employés par le propriétaire à l'amélioration de la terre [3] » que la représentation des qualités végétatives du sol. Cet élément naturel est le facteur essentiel de la rente, facteur qui, plus tard, sera mieux discerné des amendements incorporés à la terre par le travail de l'homme. La remarque suivante de Mac Culloch en fait foi : « La rente de la terre proprement dite est la somme que l'on paye pour user de la puissance productive naturelle inhérente au sol, et elle

(1) « Il est clair qu'il sera encore dû une quantité additionnelle pour le profit du capital qui a *avancé* les salaires de ce travail et qui en a fourni les matériaux. » *Ibid.*, p. 62.

(2) « Le taux le plus bas des profits ordinaires des capitaux doit toujours dépasser un peu ce qu'il faut pour compenser les pertes accidentelles auxquelles est exposé chaque emploi du capital. — Le taux le plus élevé auquel puissent monter les profits ordinaires est celui qui, dans le prix de la grande partie des marchandises, absorbe la totalité de ce qui devait revenir à la rente de la terre, et qui réserve seulement ce qui est nécessaire pour salarier le travail de préparer la marchandise et de la conduire au marché, au taux le plus bas auquel le travail puisse jamais être payé, c'est-à-dire la simple subsistance de l'ouvrier. » A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. IX, p. 120 et 121.

(3) A. SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. XI, p. 176.

est entièrement distincte de la somme payée pour l'usage des constructions, chemins, clôtures et autres améliorations faites sur le sol. La dernière somme n'est que le profit ou l'intérêt du capital engagé sur le sol. En pratique, ces deux sommes sont confondues sous le terme général de fermage, comme elles l'ont été par le Dr Smith; mais elles sont essentiellement distinctes [1] ».

Smith admet que la rente est susceptible de varier avec l'état économique de la propriété [2]. Cependant il déclare qu'elle n'est pas toujours en proportion des améliorations que le propriétaire peut avoir faites sur sa terre, mais plutôt en proportion « de ce que le fermier peut consentir à donner [3] ». Que ce dernier accepte de supporter cette charge de la rente, Smith ne peut l'expliquer qu'en considérant le propriétaire comme investi d'un monopole, le sol étant indispensable à l'homme et son étendue limitée. A ce compte, la rente serait le prix de ce monopole, c'est-à-dire « le produit des pouvoirs naturels, dont le propriétaire prête l'usage au fermier ».

Enfin, remarque curieuse, Smith observe que « la rente entre dans la composition du prix des marchandises d'une tout autre manière que les salaires et les profits : le taux élevé ou bas des salaires et des profits est la *cause* du prix élevé ou bas des marchandises; le taux élevé ou bas de la rente est *l'effet* du prix [4] ». Ce qui veut dire que le prix n'est pas élevé parce qu'on paye une rente, mais que l'on paye une rente lorsque l'élévation du prix des produits agricoles permet au fermier de consentir ce sacrifice à son propriétaire. Cela étant, une question se pose : si la rente est une résultante des prix, comment peut-elle être considérée comme un élément du coût de production, et par

(1) A. Smith, *R. des N.*, liv. I, chap. XI, p. 176. Note 1 de Mac Culloch.
(2) *Ibid.*, p. 175 et 176.
(3) *Ibid.*, p. 177.
(4) *Ibid.*, p. 178.

suite comme une « partie composante » du prix? On verra plus loin comment Ricardo et Stuart-Mill ont tenu compte de l'objection. Pour Smith (nous hasardons une explication nouvelle), il est à croire qu'inclinant à regarder la rente comme un prélèvement sur le salaire, il l'a fait rentrer dans le coût de production avec le travail dont elle est l'accessoire et comme le parasite. Il reste que, pour Smith, le vrai prix et par suite la vraie valeur des marchandises correspondent à leur coût de production; et par là, il faut entendre la somme suffisante pour payer, au taux normal, le salaire du travail, l'intérêt du capital et le fermage de la terre, pour la collaboration que ces trois facteurs ont fournie à la production.

Que conclure de cet exposé? Marx a dit que Smith avait insensiblement glissé de la mesure de la valeur à l'explication de la valeur par le travail [1]. M. Petit est du même avis : après s'être occupé de la mesure de la valeur, dit-il, « Smith passe à l'étude de sa composition et de ses éléments [2] ».

Il serait peut-être plus exact de dire que l'économiste a passé de la mesure de la valeur par le travail à l'analyse du prix par le coût de production, et qu'il en a conclu indirectement à la composition de la valeur. C'est ce qui explique la rubrique du chapitre VI : *Des parties constituantes du prix des marchandises*. Joignons qu'Adam Smith traite de la valeur après avoir parlé de la monnaie, semblant subordonner la nature de la valeur au prix, qui est l'expression monétaire de la valeur des choses. En réalité, il n'a jamais étudié la valeur en elle-même et pour elle-même; il la voit à travers sa mesure, à travers le prix, à travers l'échange, alors que la valeur est une notion sous-jacente; et il en devait être ainsi du moment que l'au-

(1) Cf. Aymard, *op. cit.*, p. 143.
(2) Petit, *op. cit.*, p. 58.

leur avait éliminé de ses recherches la valeur d'usage pour s'en tenir exclusivement à la valeur d'échange qui en est le dérivé et le complément social.

§ VI

S'il y a contradiction entre les deux théories de Smith.

A lire les pages qu'Adam Smith a consacrées à la valeur, il semble que sa pensée ait subi une variation ou même un revirement, puisqu'après avoir étroitement rapproché la notion de valeur de l'idée de travail, il s'efforce ensuite de l'expliquer par le coût de production. Y a-t-il là simple flottement ou contradiction involontaire? De ces deux solutions juxtaposées, quelle est celle que l'économiste anglais a définitivement faite sienne?

En réalité, nous ne pensons pas qu'il ait sacrifié l'une à l'autre. Entre ces deux thèses consécutives, Smith s'abstient de choisir; il reste neutre. Y a-t-il donc une conciliation possible entre les deux théories dont il a successivement présenté l'esquisse? Peut-être.

I. — En comparant les deux explications auxquelles Smith semble s'arrêter successivement, on s'aperçoit que, loin de s'opposer l'une à l'autre, elles se continuent et se complètent l'une l'autre. On peut prétendre, en effet, qu'elles forment deux tronçons d'un même système que l'auteur a retouché, pour mieux l'adapter aux changements successifs de l'organisation économique. Cette variation, ou mieux cette correction, qui peut surprendre à première lecture, s'explique par une raison d'ordre historique. Nombre d'auteurs estiment que Smith a divisé l'histoire en deux périodes : l'une primitive ou antique et l'autre moderne ou

capitaliste, dont les conditions et les lois sont différentes. Envisageant d'abord « le premier état informe de la société », il fait du travail l'unique élément d'appréciation de la valeur. Puis, pour les sociétés plus avancées, il élargit cette explication en remplaçant le travail par le coût de production. Pourquoi cet amendement? Privé d'armes et d'outils perfectionnés, l'homme primitif, pour subvenir à ses besoins et défendre sa vie, n'avait que sa force musculaire, son adresse et son ingéniosité. Ainsi le travail devait apparaître à son instinct de conservation comme la chose la plus précieuse, puisqu'elle était la plus nécessaire. Quoi de plus naturel que Smith ait vu dans le travail la mesure de toute valeur pour les sociétés naissantes? Mais « dans l'état plus avancé de la société », les lois économiques s'étant modifiées par suite d'une répartition inégale des richesses et d'une appropriation intégrale des terres, Smith a cru nécessaire, en ce qui concerne la valeur, de faire une part au profit du capital et à la rente du sol, dont l'apparition fut plus ou moins tardive.

Seulement il ne suffit pas que cette façon d'expliquer le défaut apparent d'unité, que l'on observe chez Smith, soit logique. Conforme à l'histoire, l'est-elle également aux vues et aux intentions de l'auteur? En réalité, cette explication peut s'appuyer sur de nombreux textes qui la justifient. Notons les principaux.

« Le travail a été le *premier prix*, la monnaie payée pour l'*achat primitif* de toutes choses. Ce n'est point avec de l'or ou de l'argent, c'est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées *originairement* [1] ». Parlant du rôle prépondérant que joue le travail dans les échanges, Smith nous avertit que ce phénomène se produit « dans ce premier état informe de la société, qui précède l'accu-

(1) A. SMITH, *R. des N.*, t. I, chap. V, p. 35.

mulation des capitaux et l'appropriation du sol ». Et il choisit son exemple « chez un peuple de chasseurs [1] ».

Plus loin, faisant réflexion qu' « il n'y a que très peu de marchandises dont toute la valeur échangeable procède du travail seulement, et que, pour la très grande partie d'entre elles, la rente et le profit y contribuent pour de fortes portions [2] », Smith se place à un autre point de vue et se transporte à une autre époque. Ce phénomène ne se produit, nous dit-il, que « dans un pays civilisé, dans l'état avancé de la société », à un moment où les capitaux sont « accumulés dans les mains de quelques particuliers [3] », lorsque les terres sont « devenues propriété privée [4] ».

Ainsi, par sa concordance avec le développement historique et avec les déclarations mêmes de Smith, la conciliation proposée a toute chance d'être exacte. Aussi bien la plupart des commentateurs l'ont admise. Il n'est pas inutile de reproduire ici les appréciations les plus intéressantes.

M. Böhm-Bawerck [5] s'exprime ainsi : « Smith paraît distinguer deux périodes sociales différentes : dans la première, la période primitive qui dure aussi longtemps qu'il y a très peu de capitaux et qu'il n'y a pas encore de propriété privée du sol, la valeur d'échange des biens est exclusivement déterminée par la quantité de travail employée à leur production. Dans la seconde période, à laquelle appartient le monde économique moderne, l'utilisation du capital provoque une modification. Les capitalistes entrepreneurs demandent en effet, pour les capitaux qu'ils consacrent à la production, un profit calculé d'après

(1) A. SMITH, t. I, chap. VI, 1re phrase, p. 59.
(2) *Ibid.*, p. 67.
(3) *Ibid.*, p. 60.
(4) *Ibid.*, p. 62.
(5) BÖHM-BAWERK, *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, t. I, p. 117.

le taux ordinaire, l'importance des capitaux et la durée de leur utilisation ». M. Rist porte le même jugement : « Les sociétés primitives sont en réalité les seules où, comme dit Smith, « la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un bien, soit la seule circonstance » qui détermine sa valeur. De nos jours, il faut tenir compte encore du capital et de la terre. Le travail ne saurait être ni la seule source ni la seule mesure de la valeur [1] ». De même, M. Schatz et M. Petit sont d'avis que le rôle exclusif que Smith attribue au travail ne s'applique qu'à un « état temporaire [2] », où la rente et le profit sont encore inconnus. M. Guillaume de Greef va plus loin : faisant honneur à Smith d'un relativisme généralement inconnu des économistes classiques, il s'efforce de « montrer que l'idée des lois économiques purement historiques chez le père de l'économie politique dite libérale [3] », est une caractéristique de sa théorie. Il prétend même que la méthode de Smith est une méthode historique, « admettant des lois économiques applicables seulement à des périodes historiques ». Et, sur ce point, il l'oppose à Ricardo dont « la conception est plus abstraite que celle de Smith », et qui, « en formulant sa loi de la valeur, essaie, sans y parvenir, de la dégager de toute contingence historique » pour en faire « une loi absolue [4] ».

II. — Par malheur, cette explication historique, très juste en elle-même, et qui s'appuie, comme nous l'avons vu, sur certains textes de Smith, semble être en désaccord avec certains autres. De là quelques objections qui lui ont

(1) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 89.
(2) A. SCHATZ, *L'individualisme*, p. 131.
(3) *Le Matérialisme historique*, par M. Guillaume DE GREEF. *Annales de l'Institut international de sociologie de* R. WORMS, t. VIII. Travaux des années 1900 et 1901 (Giard et Brière, édit.), p. 152.
(4) *Ibid.*, p. 155.

été faites, et que nous ne croyons point sans réponse, — à condition de compléter et d'éclaircir cette *explication historique* par une *interprétation économique*, qui, moins aperçue, a le mérite, croyons-nous, d'exprimer tout le fond de la pensée de Smith.

Et d'abord, il paraît bien, à première lecture, que certains passages de la *Richesse des Nations* mettent l'auteur en contradiction avec lui-même. Aussi bien M. Aymard [1] fait observer que « Smith, en fin de compte, ne semble pas du tout borner » le rôle du travail à « cet état informe de la société » dont il s'est plu à parler, puisqu'il écrit encore : « Les marchandises, comme d'ailleurs l'argent lui-même, *contiennent* la valeur d'une certaine quantité de travail que nous échangeons pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail [2] ». On retiendra qu'ici l'auteur anglais parle au présent. Et ce n'est pas le seul texte où l'on puisse relever dans la *Richesse des Nations* comme une distraction ou un oubli des distinctions historiques dont il montre, par ailleurs, la préoccupation et le souci. « Le travail, nous dit-il encore quelques lignes plus haut, *est* donc la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise. Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose *coûte* réellement à celui qui *veut* se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il *doit* s'imposer pour l'obtenir ». Propositions larges et compréhensives qui semblent embrasser le présent et le passé dans la même conclusion; et, cela dit, Smith continue à nous entretenir du travail comme s'il étendait aux sociétés d'aujourd'hui le rôle que le travail jouait dans les sociétés d'autrefois.

A cela on serait tenté de répondre que Smith, même

(1) H. Aymard, *Etude critique du Travail comme élément constitutif de la Valeur chez les Economistes*, Paris, Henri Jouve, 1905.

(2) Smith, *R. des N.*, t. I, chap. V, p. 35.

en parlant au présent, se reporte à la période primitive des sociétés. Dans cet état, le travail « *est* » la mesure réelle de la valeur échangeable des marchandises, lesquelles « *contiennent* » la valeur d'une certaine quantité de ce travail. Cette façon de comprendre les expressions de Smith devrait d'autant moins nous surprendre que nous pouvons lire immédiatement après, comme conclusion de ce qui précède : « Le travail *a été* le *premier* prix, la monnaie payée pour l'achat *primitif* de toutes choses [1] ». Il semble bien ici que le rôle du travail dans la mesure de la valeur soit relatif, c'est-à-dire spécial à l'humanité primitive.

Mais cet argument tombe, si l'on songe que Smith a choisi le travail comme étalon des valeurs parce qu'il croyait voir en lui des qualités de fixité dans le temps et dans l'espace capables d'en faire une mesure perpétuelle et universelle : « Ainsi, nous dit-il, le travail, ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir *dans tous les temps* et *dans tous les lieux* à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises [2] ». Et plus loin : « Il paraît donc évident que le travail est la seule mesure *universelle* des valeurs, le seul étalon qui puisse nous servir à comparer la valeur de différentes marchandises *à toutes les époques* et *dans tous les lieux* [3] ». Dans ces textes, il n'apparaît pas que Smith ait eu l'intention de limiter le rôle du travail à l'état primitif des sociétés. Bien plus, contrairement à ce que M. Guillaume de Greef a écrit sur la contingence historique des théories de Smith, il est difficile de nier que l'économiste écossais ait tenté ici de faire œuvre vraiment scientifique, en s'efforçant d'ériger le travail en mesure absolue, immuable dans l'espace et dans le temps.

(1) A. SMITH, *R. des N.*, t. I, chap. V, p. 43.
(2) *Ibid.*, liv. I, chap. V, p. 38.
(3) *Ibid.*, p. 43.

Faut-il donc, avec M. Aymard [1], renoncer à concilier les dernières propositions de Smith avec ses premiers textes? Y a-t-il vraiment contradiction entre les deux thèses successives de l'économiste? Devons-nous abandonner l'interprétation historique dont nous avons reconnu plus haut la vraisemblance et la logique? — Nullement, les nombreux textes de Smith sont trop précis, trop affirmatifs pour que les quelques considérations qui précèdent renversent notre première opinion.

Il y a moyen, d'ailleurs, de concilier les distinctions historiques de Smith avec le souci d'absolu et d'unité que reflètent nos dernières citations. Il suffit pour cela de démontrer que, dans l'esprit de l'auteur, la théorie du coût de production qu'il applique aux sociétés avancées, est très voisine de sa conception initiale du travail pour l'état primitif de l'humanité.

Des trois éléments du coût de production, c'est au travail que Smith attribue le rôle dominant.

Il représente en effet la rente et le profit, qu'il voit apparaître dans l'état de civilisation avancée, comme un prélèvement opéré sur le produit du travail de l'ouvrier, en conséquence de l'accumulation des capitaux et de l'appropriation du sol. « Dans cet état de choses, écrit-il, le produit du travail n'appartient pas toujours tout entier à l'ouvrier. Il faut, le plus souvent, que celui-ci le *partage* avec le propriétaire du capital qui le fait travailler [2] ». Et plus loin Smith s'en explique : « Aussitôt que la terre devient une propriété privée, le propriétaire *demande pour sa part presque tout le produit que le travailleur peut y faire croître ou y recueillir*. La rente est la *première déduction* que souffre le produit du travail appliqué à la terre ». En outre, la subsistance du cultivateur jusqu'à la récolte de la moisson

(1) AYMARD, *op. cit.*, p. 67 et 68.
(2) A. SMITH, *R. des N.*, t. I, chap. VI, p. 62.

étant « avancée sur le capital d'un maître », ce dernier prélève dans la suite, en plus de la rente, un profit. « Ce profit, continue Smith, forme une *seconde déduction* sur le produit du travail appliqué à la terre ». Et notre auteur ne s'en tient pas uniquement au travail agricole : « Le produit de presque tout autre travail est sujet à la *même déduction* en faveur du profit. Le maître, qui fait les avances, *prend une part du produit de leur travail* ou de la valeur que ce travail ajoute à la matière à laquelle il est appliqué, et c'est cette part qui constitue son profit [1] ».

Pourquoi ne pas conclure de ces textes que l'œuvre de Smith, jugée par la majorité des interprètes comme flottante ou même contradictoire, conserve une certaine unité dans son ensemble? Sans doute, par suite de l'évolution historique des lois économiques, les éléments de la valeur sont devenus plus nombreux. Mesurée tout d'abord par le travail, la valeur est maintenant, pour Smith, dépendante du coût de production. Mais, aujourd'hui comme autrefois, en dépit de la complexité du coût de production, la valeur n'en reste pas moins, au sentiment de Smith, mesurable par la quantité de travail qu'elle a nécessitée. Cela paraîtra logique et naturel, si l'on se rappelle qu'il estime que l'apparition du profit et de la rente s'est faite au détriment du travail. Du moment que le profit et la rente sont prélevés sur la rémunération du travail, celui-ci, considéré dans son intégralité, suffit à mesurer la valeur. Smith nous semble confirmer cette façon de comprendre sa théorie lorsqu'il écrit : « Il faut observer que la valeur réelle de toutes les différentes parties constituantes du prix

(1) A. SMITH, *R. des N.*, t. I, chap. VIII, p. 80. — On doit faire remarquer que Smith n'a jamais varié sur cette idée d'une déduction de la rente et du profit faite au détriment du travailleur, car on peut lire dans la dernière partie du tome I, p. 398 : « Ainsi, le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier, la valeur de sa subsistance et *du profit de son maître*. »

se mesure par la quantité du travail que chacune d'elles peut acheter ou commander. Le travail mesure la valeur, non seulement de cette partie du prix qui se résout en travail, mais encore de celle qui se résout en rente, et de celle qui se résout en profit [1] ». Ainsi le travail reste, dans le coût de production, la mesure perpétuelle, universelle, absolue, dont Smith nous parlait aux premières lignes de sa théorie.

III. — Si notre interprétation de la doctrine de Smith est exacte, elle aurait l'avantage d'établir une certaine harmonie entre les idées de l'auteur et d'éclaircir des textes que plusieurs commentateurs ont renoncé à expliquer.

M. Rist, notamment, n'hésite pas à croire qu'à la même question, Smith donne successivement deux solutions différentes [2]. Renversant cette proposition, nous dirions volontiers qu'à deux questions différentes, Smith donne *à peu près* la même solution. Il se demande d'abord quelle est la mesure de la valeur dans les sociétés primitives : à quoi il répond que c'est le travail. Il se demande ensuite quel est le régulateur des prix dans les sociétés actuelles : à quoi il répond que c'est le coût de production. Mais, dans ce coût de production, le travail est l'élément prépondérant, puisque le profit et la rente sont des « déductions » opérées sur le produit du travail.

On devine quel parti Marx devait tirer de cette déclaration. De là à conclure que le travailleur est spolié par l'entrepreneur et par le propriétaire, il n'y a qu'un pas. On dirait même, en lisant certains textes où perce quelque chose de l'acrimonie socialiste, que Smith l'a franchi. Tels ceux-ci : « Ailleurs que dans les colonies, la rente et le profit mangent les salaires, et les classes supérieures de la nation

(1) A. SMITH. *R. des N.*, t. I, liv. I, chap. VI, p. 62.
(2) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 81.

oppriment l'inférieure ». — « Le gouvernement civil, en tant qu'il est institué pour la sécurité de la propriété, est en réalité institué pour la défense de ceux qui possèdent quelque chose contre ceux qui n'ont rien ». — « Dès que le sol d'un pays est devenu tout entier propriété privée, les propriétaires, comme les autres hommes, aiment à récolter là où ils n'ont pas semé et réclament une rente même pour les produits naturels... [1] ». Ces rudesses de langage ont fait dire à M. Cannan que « la théorie de la spoliation est la seule qui se trouve chez Smith [2] ».

Ce serait vrai, si Smith n'apportait çà et là quelques atténuations à ces jugements rigoureux et tranchants, insinuant que le capital et la terre sont des sources de valeur supplémentaires qui viennent s'ajouter à celles qui résultent du travail. Au lieu de leur prêter un rôle parasitaire, il semble alors les traiter comme des coopérateurs auxquels une rémunération est légitimement due. Eux aussi *travaillent*, comme certains économistes modernes ont essayé de le démontrer. Le travail ne contribue-t-il pas à justifier, presque autant que les risques courus et les services rendus, les perceptions du profit et de la rente? Pour une part, le profit est une sorte de salaire dû au travail de direction en récompense des qualités d'initiative, de décision et d'activité déployées par l'entrepreneur. De même, en un certain sens, M. Cauwès a pu présenter la rente comme une rémunération des premiers efforts d'occupation et des peines prises par la longue succession des propriétaires en vue de l'amélioration du sol. Smith pouvait donc, sans sortir de l'idée de travail, faire rentrer légitimement dans le coût de production les services de la terre et du capital.

En tout cas, l'idée de travail est, dans toutes les pages que nous venons d'analyser, l'idée directrice, l'idée maî-

(1) Cf. GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 90, note 1.
(2) CANNAN, *History of the theories of production*, etc., p. 202.

tresse de Smith. Et s'il est vrai, comme l'enseigne l'école mathématique, que, sous un régime de pleine concurrence, la mobilité perpétuelle de la valeur des choses tend à se fixer au niveau des coûts de production, et que ceux-ci tendent eux-mêmes à se rapprocher du travail, la formule de Smith serait tout à la fois applicable aux sociétés extrêmement anciennes et aux sociétés extrêmement développées. Elle constituerait alors, pour parler comme M. Schatz, « une sorte d'idéal auquel nous conduit insensiblement l'harmonie des intérêts individuels abandonnés à leur libre jeu[1] ».

Nous maintenons, en manière de conclusion, que le thème principal et la note dominante de la doctrine de Smith, c'est le travail. Cette idée, il l'a mise comme en vedette au début de son ouvrage. Qu'on se rappelle la phrase célèbre qui ouvre la *Richesse des Nations* : « Le *travail* annuel de chaque nation est le fonds primitif qui la fournit de tous les objets nécessaires et utiles à la vie qu'elle consomme chaque année, et qui consistent toujours soit dans le produit immédiat du travail, soit dans ce que l'on achète avec ce produit aux autres nations ». De même, le travail reste l'âme de toutes les pages où Smith s'occupe de la valeur. Quelles que soient les indécisions et les obscurités de forme, l'auteur adapte cette idée aux périodes successives de l'histoire; et, malgré ce changement de point de vue, il continue, jusque dans ses dernières lignes, à se mouvoir dans l'axe de sa première conception.

Pour finir, Adam Smith a rêvé surtout de *mesurer* la valeur dans tous les temps et dans tous les lieux par le travail pris comme étalon universel. On pourrait même dire que nulle part il ne l'a considéré expressément comme la *cause* ou comme l'*effet* de la valeur. Et de fait, aucun texte décisif ne subordonne formellement la valeur au

(1) A. Schatz, *op. cit.*, p. 131.

travail, ni le travail à la valeur. Pourtant Smith a rapproché, avec une évidente prédilection, l'idée de travail de l'idée de valeur. Seulement, au lieu de s'engendrer l'une l'autre, ce sont, pour lui, deux idées-sœurs. L'étroite parenté de ces deux idées transparaît dans les deux théories subséquentes de l'auteur; bien que celles-ci reflètent le souci d'harmoniser leurs conclusions avec les différences historiques qui séparent les sociétés primitives des sociétés modernes, l'idée de travail se prolonge et se continue dans le coût de production. Pour employer une image qui nous paraît expressive, la thèse du travail et celle du coût de production nous rappellent ces boîtes japonaises qui entrent ingénieusement les unes dans les autres. Ainsi l'idée de travail, qui explique la valeur aux premiers âges des sociétés, s'integre exactement dans la notion du coût de production, qui explique la valeur dans nos civilisations modernes; si bien que le contenu plus simple et plus ancien de la première s'insère et s'emboîte dans le contenu plus large et plus nouveau de la seconde : ce qui donne à la thèse de Smith un caractère d'unité interne que les auteurs n'ont pas suffisamment aperçu.

La doctrine du grand économiste classique a poussé, de divers côtés, d'importantes ramifications. Elle a eu un prolongement socialiste mondial, surtout avec Rodbertus, Proudhon et Marx. Elle a eu même, en un certain sens, un prolongement économique latin, notamment avec Courcelle-Seneuil, Ferrara et Cauwès. Nous parlerons plus loin de ces végétations puissantes ou curieuses, que l'influence de Ricardo ne pouvait manquer, comme on le verra tout à l'heure, de nourrir d'une sève abondante et forte.

CHAPITRE II

La valeur d'après Ricardo.

SOMMAIRE

	Pages
§ 1. — L'homme, sa méthode et ses idées générales	70
§ 2. — Rôle de l'utilité, de la rareté et du travail dans la valeur des marchandises reproductibles ou non reproductibles	80
§ 3. — Le travail de production est-il la mesure ou le fondement de la valeur	85
§ 4. — Travail moyen ou travail effectif maximum?	92
§ 5. — Echelle et classement des travaux	97
§ 6. — Rôle du travail direct de main-d'œuvre et du travail médiat des capitaux dans la valeur	102
§ 7. — De l'influence du temps sur la valeur	120
§ 8. — Conclusion	127

L'œuvre de Smith attira vers l'économie politique l'attention de Ricardo [1] qui, jusque-là, ne s'était guère occupé que de finance. Il avait vingt-sept ans quand il prit connaissance, en 1799, de l'Essai sur la *Richesse des Nations*. Dès lors, il s'attacha à l'étude des phénomènes économiques, qui convenait à son goût pour les recherches et les problèmes d'ordre général. Ce n'est qu'après de longues années de méditation qu'il se décida, non sans peine, à publier en 1817 la première édition de son ouvrage « Sur les Principes de l'économie politique et de l'impôt » (*On the principles of political economy and taxation*, London, 1817).

(1) Né en 1778 et mort en 1823.

James Mill, le père de John Mill, qui disait : « Bentham fut mon père spirituel, comme je fus le père spirituel de Ricardo », triompha de ses derniers scrupules. Cette influence lui fut précieuse. Fut-elle suffisante ? On en peut douter. M. Foxwell nous écrivait récemment que Ricardo manquait de discipline intellectuelle et surtout de « préparation scientifique ». Il compare son talent « à celui du joueur d'échecs », talent naturel et spécial qu'on rencontre souvent « chez des gens dénués par ailleurs de toute culture générale [1]. »

Ricardo n'en a pas moins exercé une influence considérable sur ses contemporains et même sur les destinées de l'école anglaise. Mac Culloch, qui fut son disciple, déclare qu'après l'ouvrage de Smith, les *Principes* de Ricardo furent l'ouvrage « le plus important et certainement le plus original et le plus profond que l'on ait publié sur l'économie politique ». Il ne faut pas y voir pourtant un exposé systématique et complet de la science économique. Cette œuvre n'est qu'un ensemble de dissertations relatives à la distribution des richesses, une sorte de collection de traités détachés. Cependant, « malgré le peu de connexion apparente des parties, écrit M. Hector Denis, les mêmes idées fondamentales reviennent continuellement et déterminent le caractère et l'unité de l'œuvre même [2] ». C'est dans les premières pages que l'auteur a exposé sa thèse de la valeur. Il eut donc conscience de l'importance de ce problème qui retint toujours son attention. La question de la valeur est en effet la « clef de voûte » de toute l'œuvre de Ricardo; et sa correspondance nous est une preuve qu'il chercha pendant toute sa vie à mettre, en cette matière obscure, un peu d'ordre et de lumière. Les premières lettres qui suivirent la

(1) Lettre de M. le professeur FOXWELL, en date du 19 janvier 1913.

(2) Hector DENIS, *Histoire des systèmes économiques et socialistes*, vol. II, chap. III, § 2, p. 125, édit. Giard et Brière.

publication des *Principes* en 1817 et l'adhésion de Mac Culloch aux doctrines du maître, traitent de la valeur; et la dernière, datée du 21 août 1823, quelques jours à peine avant sa mort, renferme des considérations sur le même sujet.

En mourant, l'économiste anglais avait conscience de laisser une œuvre imparfaite. Il ne se dissimulait point les difficultés d'un tel problème. Le 18 décembre 1819, il écrivait à son ami Mac Culloch : « Je ne suis pas satisfait de l'exposition que j'ai donnée des principes qui règlent la valeur. Je voudrais qu'une plume plus expérimentée l'entreprît. La faute n'est pas dans l'inaptitude de la doctrine à rendre compte de toutes les difficultés, mais dans l'inaptitude de celui qui a tenté de les résoudre [1]. » Ce qui montre à la fois combien il était défiant de ses propres forces et confiant dans l'avenir de la science. Un peu plus tard, s'adressant au même le 13 juin 1820, il ajoutait : « Il faut confesser que ce sujet de la valeur est hérissé de difficultés. Je serais très heureux si vous réussissiez à les dissiper et à établir pour nous une mesure de la valeur qui échappe aux objections qui ont été dirigées contre toutes celles proposées jusqu'ici [2] ». Ce double aveu nous est la preuve que Ricardo ne se flattait point d'avoir éclairci définitivement la question de la valeur. Sans nous abuser plus que lui sur le résultat de ses recherches, nous nous efforcerons de retracer aussi fidèlement que possible les directions et les vicissitudes de sa pensée.

Désireux de ne pas infliger à celui qui lira ces pages la peine que Ricardo nous a donnée pour le comprendre, nous croyons nécessaire, pour les rendre moins obscures, de présenter quelques éclaircissements préliminaires.

(1) *Lettre à Mac Culloch*, édit. Hollander, p. 48.
(2) *Ibid.*, édit. Holl., p. 71.

§ I

L'homme, sa méthode et ses idées générales.

1. — Nous devons tout d'abord faire remarquer que Ricardo est un dialecticien. Il suppose (cette expression revient dans chacune de ses pages) quelques données simples pour en dégager des conclusions qui semblent rigoureuses. « Ricardo, a écrit judicieusement M. Hector Denis, apparaît comme le représentant le plus inflexible de la méthode déductive. » Sa thèse de la valeur est le système ingénieux d'un logicien. L'auteur anglais y raisonne plus qu'il n'observe, et ses raisonnements s'échafaudent sur des hypothèses qui sont parfois en désaccord avec la réalité des faits. En cela, il diffère de Malthus, toujours soucieux de contrôler les résultats de ses déductions par des recherches inductives. Ricardo avait nettement conscience de cette divergence de méthode qui le séparait de son ami. Il lui écrivait : « Je serais plus heureux, si vous ne différiez aussi profondément de moi; si je suis trop théorique, je pense que vous êtes trop pratique [1] » ; et revenant ailleurs sur ce sujet : « Une grande cause de ces divergences d'opinions, c'est que vous avez toujours dans l'esprit les effets immédiats et temporaires des changements particuliers, tandis que j'écarte ces effets immédiats et temporaires et que je fixe toute mon attention sur l'*état permanent des choses qui résultent de ces principes*. Peut-être estimerez-vous ces effets temporaires trop haut, tandis que je suis, moi, trop disposé à les apprécier trop bas [2] ». Malthus, de son côté, faisant allusion à l'œuvre de Ricardo et à son école, parle de « ces *systèmes* qui, après avoir entraîné un grand nombre

(1) *Letters of Ricardo to Malthus*, édit. Bonar, p. 96.
(2) *Letters of Ricardo*, p. 127.

d'esprits éclairés, ne pourraient supporter eux-mêmes le témoignage des faits et le poids de ces théories qui, bien que moins simples et moins captivantes, sont plus justes, parce qu'elles embrassent un plus grand nombre des causes qui sont actuellement en opération dans les résultats économiques [1] ».

Ces quelques observations sur la méthode du théoricien nous expliquent la concision extrême de son style. Son exposé est plein de sécheresse. Il en a fait lui-même l'aveu sans illusion, sans indulgence : « J'ai trop d'aptitude, dit-il, à comprimer (*to crowd*) une grande masse de matière difficile dans un espace si resserré, que je la rends incompréhensible pour la généralité des lecteurs. » M. Alfred Marshall, malgré son admiration pour « le maître », estime que l'obscurité qu'il se voit obligé de reconnaître dans certaines thèses de Ricardo, et notamment dans celle de la valeur, est « le résultat de cette faculté d'exposer des doctrines complexes en de courtes sentences [2] ».

Faut-il dire que M. Hector Denis, qui nous a donné de Ricardo une analyse si pénétrante, s'est laissé parfois envahir par cette obscurité de l'œuvre qu'il commentait ? Nous voudrions être sûr d'avoir toujours évité cet écueil. Mais on a beau ouvrir les yeux, l'obscurité fait perdre à la longue la conscience de la lumière. C'est en perdant de vue la clarté des réalités vivantes que Ricardo lui-même s'est enfoncé dans la pénombre des abstractions à outrance. De ces abstractions de pensée et de ces concisions de langage résulte parfois un nuage difficile à pénétrer et à éclaircir : témoin cette anecdote curieuse.

On verra plus loin que, dans l'exposé général de sa théorie,

(1) *Correspondance de Macvey Napier*, p. 31-32, et *Letters of D. Ricardo to John Ramsay Mac Culloch*, édit. Hollander, p. 148. — Compte rendu de M. Hector DENIS, *Histoire des systèmes économiques et socialistes*, vol. II, p. 135, édit. Giard et Brière.

(2) Alfred MARSHALL, *Principles of Economics*, t. I, p. 532.

Ricardo fait dépendre, pour une large part, les variations de la valeur relative des marchandises des proportions changeantes et diverses de capital fixe et de capital circulant qui ont concouru à leur production respective. Pour marquer les limites de ces variations, Ricardo suppose deux cas extrêmes très logiques, il est vrai, mais contredits par les faits. Dans le premier, le capital est exclusivement circulant et payé en salaires : là, il y a seulement du travail actuel et direct fourni par l'ouvrier. Dans le second cas, le capital est exclusivement fixe, et l'auteur n'envisage que le travail indirect, médiat, dépensé pour sa production et représenté par l'outillage. Chose plaisante, Constancio, le traducteur de la première édition des *Principes*, très étonné que dans ce second cas une machine pût ainsi produire toute seule chaque année une certaine quantité de marchandises « sans aucune main-d'œuvre quelconque », « *without any labour whatever* », a supprimé tout simplement ces derniers mots, et Ricardo est devenu inintelligible [1]. C'est une occasion de rappeler ici le proverbe italien : « *Traductore, traditore* », traduction, trahison.

Tout en nous faisant connaître la forme adoptée et la méthode suivie par l'auteur, il apparaît de plus, dans cette simple anecdote, que Ricardo s'est occupé surtout de la valeur relative, et qu'ensuite il s'est attaché particulièrement à la distinction entre le capital fixe et le capital circulant.

Nous croyons utile, pour la clarté de nos explications ultérieures, de dire quelques mots sur la façon dont l'économiste anglais semble comprendre chacune de ces notions complexes.

2. — Il importe de distinguer la valeur *relative* des marchandises de leur valeur *absolue*. Mais, sur ce point, Ricardo

(1) Voir le texte primitif dans *The First Six Chapters of David Ricardo*, édit. Ashley, p. 27. — Cf. la traduction de CONSTANCIO, 1re édit., *Principes de l'Economie politique et de l'impôt*, Paris, Aillaud, 1819, t. I, p. 43.

se montre si bref, si peu précis, et les différences qui séparent ces deux sortes de valeurs sont si abstraites, que les commentateurs les plus autorisés de Ricardo nous semblent ne pas l'avoir suffisamment éclaircie [1].

Ces deux notions semblent empruntées aux mathématiques, d'après lesquelles un chiffre peut avoir une valeur propre et une valeur relative. Ainsi la valeur absolue d'un objet est celle qu'il a par lui-même, au lieu que sa valeur relative est celle qu'il tire du rang plus bas ou plus élevé qu'il occupe vis-à-vis des autres objets.

Si nous avons bien compris la pensée de Ricardo, il ressort de l'ensemble de sa doctrine que la valeur absolue est fixe, immuable; qu'elle est la conséquence de la quantité de travail incorporée dans la marchandise au cours de la production; et que, ce travail une fois figé, cristallisé dans la matière, la valeur reste aussi stable que le travail qui l'engendre. Et cela est logique : l'effet ne pouvant varier sans que sa cause varie.

A côté de cette valeur invariable et de raison pure, il existe une autre valeur instable, changeante, liée aux fluctuations de l'échange, aux perfectionnements techniques, qui résulte d'une comparaison et exprime un rapport, une interdépendance entre deux ou plusieurs objets : c'est la valeur relative.

Un exemple concret donnera une idée plus nette de chacune de ces deux sortes de valeur. Soit deux marchandises quelconques, une pièce de drap et une machine : toutes deux auront en elles-mêmes une valeur absolue, invariable en raison, représentée par la quantité de travail exigée pour leur fabrication, et qui, une fois incorporée dans la chose, devient définitive. De plus, chacune d'elles aura une valeur relative vis-à-vis de l'autre. Et ce rapport sera mis surtout

(1) Hector DENIS, *op. cit.*, vol. II, chap. III, § 5, p. 169.

en lumière après une comparaison suscitée le plus souvent par l'échange. Qu'une hausse ou une baisse inégale se produise dans les salaires des ouvriers appelés à la fabrication de chacune de ces deux marchandises, et cela suffira pour faire varier leur valeur relative. Il en sera de même si, la hausse ou la baisse des salaires des ouvriers restant égale, la technique de leur production diffère dans les deux industries, c'est-à-dire s'il faut plus d'outillage dans la fabrication du drap ou plus de personnel dans la fabrication de la machine.

3. — Cette courte allusion aux salaires et à l'outillage nous incite tout naturellement à donner quelques explications sur le capital *fixe* et le capital *circulant*, tels que Ricardo les a compris. « Suivant nous, dit l'économiste, que le capital disparaisse rapidement et exige un renouvellement perpétuel, ou qu'il se consomme lentement, on le divise en deux catégories qui sont : le capital fixe et le capital circulant. » Pour les reconnaître et les caractériser, Ricardo considère, on le voit, leur durée. Sa classification repose sur l'observation d'une « différence dans le degré de persistance des capitaux ». Toutefois ce critérium ne satisfait pas pleinement Ricardo. Une note au bas de l'une de ses pages laisse percer la gêne et l'incertitude de l'auteur : « Division peu essentielle, lit-on, et qu'il est difficile d'établir d'une manière bien nette. »

Une telle hésitation ne doit pas trop nous surprendre de la part d'un homme aussi défiant de lui-même. En outre, de l'ensemble de sa doctrine sur la valeur et des exemples qu'il nous fournit, il est aisé d'observer que, pour l'une des deux catégories de capitaux, Ricardo paraît appliquer son critérium d'une façon partielle et restrictive. En ce qui concerne le capital circulant, Ricardo attribue, au cours de sa théorie, une place prépondérante et presque exclusive aux sommes destinées au payement du salaire des travail-

leurs. Cela est si vrai qu'il les appelle encore « les capitaux qui payent le travail », « capital qui se dissipe principalement en salaires », « capital sous forme de salaires ». Ricardo les conçoit de plus comme des « capitaux non engagés », qu'il oppose aux « capitaux engagés sous forme d'outils, de machines, de bâtiments », ces derniers faisant partie de « la portion engagée » distincte de « la portion qui circule ». Sans doute, la part destinée à la rémunération du travail peut être citée comme un exemple, un type de capital circulant, mais elle ne suffit pas à le représenter tout entier. Presque toujours, dans la théorie de la valeur de Ricardo, le capital circulant désigne le salaire des travailleurs, et cette remarque est essentielle pour bien comprendre la pensée de l'auteur.

A côté de cette conception étroite du capital circulant, Ricardo se fait une idée plus large, plus complète et plus réelle du capital fixe; il considère comme faisant partie de ce capital « les instruments, les outils, les bâtiments, les machines ». De plus, dans chacune de ces deux catégories qui se juxtaposent, les éléments qui les constituent se différencient par leur « degré » variable « de permanence ». Ainsi Ricardo se trouve amené à sous-distinguer des capitaux fixes et des capitaux circulants plus ou moins durables. En voulant étendre et multiplier ces distinctions, l'économiste anglais risquait de tomber dans l'obscurité ou l'erreur. C'est ainsi que, pour lui, « le blé que le fermier achète pour en semer ses champs est un capital fixe, comparativement au blé qu'achète le boulanger pour faire son pain ». On doit convenir que la distinction est fragile et contestable. Cette analyse des capitaux est si essentielle pour comprendre la thèse ricardienne, qu'il faut regretter à la fois son imprécision et sa subtilité.

4. — En plus de la signification spéciale que Ricardo attribue aux différentes espèces de valeur et aux différentes

espèces de capital, on ne saurait bien comprendre les développements qui vont suivre, si l'on ne connaissait la relation très étroite et l'interdépendance inévitable qu'il établit entre les *salaires* et les *profits*, ceux-ci ne pouvant s'accroître qu'au détriment de ceux-là qui diminuent proportionnellement. Ricardo est affirmatif sur ce point : « Toute augmentation de salaire, dit-il, entraîne nécessairement une baisse dans les profits. Ainsi, si le blé doit être réparti entre le fermier et l'ouvrier, plus grande sera la portion de celui-ci, plus petite sera celle du premier. De même, si le drap ou les étoffes de coton se divisent entre l'ouvrier et le capitaliste, la part du dernier ne s'accroîtra qu'aux dépens de celle du premier [1] »; et ailleurs : « Dans tout le cours de cet ouvrage, j'ai cherché à prouver que le taux des profits ne peut jamais hausser qu'en raison d'une baisse des salaires [2]. » Et il insiste à toute occasion : « Les profits, *on ne saurait trop le répéter*, dépendent des salaires, non des salaires en valeur nominale, mais des salaires réels [3]. »

Déjà énoncée par Smith, l'antinomie reprise et accentuée par Ricardo provient de ce fait que la distinction et le montant des salaires et des profits sont la conséquence d'un partage variable. Dans ce partage, deux faits peuvent être pris en considération : la quantité absolue de la masse à partager, et les proportions qui règlent la répartition entre les classes concourant à former le produit. « Le salaire et le profit peuvent augmenter ensemble en quantités de richesses, nous dit M. Denis, bien que leurs parts proportionnelles restent constantes : le salaire absolu en quantité pourrait croître, bien qu'il diminuât relativement; l'antagonisme n'apparaît, avec sa nécessité et sa rigueur, que

(1) RICARDO, *Principes*, édit. Guillaumin, 1882, chap. I, sect. IV, p. 21.
(2) *Letters of D. Ricardo to Mac-Culloch*, p. 72.
(3) RICARDO, *Principes*, chap. VII, p. 103.

dans les proportions du partage; il n'est ni nécessaire ni constant à l'égard des quantités à partager. La gravité de l'antagonisme est dans les lois qui peuvent, sans accroître les quantités, modifier les rapports [1]. »

La correspondance de Ricardo confirme l'interprétation de M. Denis. Nous y lisons : « Les profits sont déterminés par la *proportion* du produit qui va au travail [2] »; et généralisant sa pensée : « Aucune loi ne peut être exprimée quant à la quantité, mais une loi d'une correction tolérable peut être exprimée quant aux proportions. » — « Les grands problèmes de la rente, des salaires et des profits doivent être expliqués par les proportions suivant lesquelles le produit total est divisé... [3] » Pour ne pas nous étendre trop longuement sur cet antagonisme entre les salaires et les profits, qu'il nous suffise d'indiquer ce passage essentiel d'une de ses lettres où apparaît clairement en raccourci le lien qui, selon Ricardo, unit les divers éléments du coût de production : « Tout ce que je veux soutenir, c'est que les profits dépendent des salaires, les salaires, dans les circonstances ordinaires, du prix de la nourriture et des denrées nécessaires (*necessaries*), et le prix de la nourriture et des denrées nécessaires, de la fertilité de la dernière terre mise en culture [4]. »

5. — Enfin, pour achever d'éclairer notre route, il est une observation d'extrême importance sans laquelle il serait à peu près impossible de pénétrer et de suivre l'argumentation de Ricardo. Ci-après, on remarquera qu'il choisit de nombreux exemples à l'appui de ses raisonnements.

(1) DENIS, *op. cit.*, vol. II, chap. IV, p. 246.
(2) *Letters of Ricardo to Malthus*, p. 34.
(3) *Ibid.*, p. 175.
(4) *Lettre de Ricardo à Malthus* du 11 octobre 1816. — (*Letters of Ricardo to Malthus*, édit. Bonar, p. 122). Cf. DENIS, *op cit.*, vol. II, chap. III, § 7, p. 192 et suiv. On peut rapprocher cette préoccupation de Ricardo qui ramène tout à la rente, de celle des physiocrates qui ramènent tout à la terre.

Ceux-ci, toutefois, compliquent souvent le problème plus qu'ils ne l'éclaircissent. Pourtant, la valeur de deux objets étant relative, inégale ou variable l'une par rapport à l'autre, il importe de pouvoir assigner avec exactitude, en tout ou en partie, à l'un ou à l'autre de ces deux objets, la cause de cette inégalité ou de cette variation. Le seul moyen pour arriver à ce résultat serait, lui semble-t-il, de comparer successivement chacune de ces deux marchandises « avec quelqu'autre objet d'échange dont la valeur fût invariable et qu'on pût se procurer dans tous les temps et dans toutes les circonstances avec la même quantité de travail [1]. » Un tel étalon n'existe pas en fait.

Autant que toute autre marchandise, l'or même, en ce qui concerne sa valeur, est soumis, selon Ricardo, à des causes diverses de fluctuation. Par suite des « améliorations qui peuvent être introduites dans les procédés qui servent à le produire », son extraction exige tantôt une plus ou moins grande quantité d'effort immédiat et de capital circulant sous forme de salaires pour sa rémunération, tantôt une plus ou moins grande quantité de capitaux fixes. Ces capitaux fixes, à leur tour, peuvent être plus ou moins résistants et durables. L'éloignement de la mine du marché peut exiger un transport plus ou moins long et coûteux. Autant de circonstances contraires à la stabilité de la valeur de l'or.

Si même on parvenait à faire disparaître ces causes de variation, en supposant « que la même quantité de travail fût toujours nécessaire pour obtenir la même quantité d'or », que toujours cet or fût fabriqué dans les mêmes conditions, avec des moyens d'extraction qui resteraient stationnaires, ce métal ne serait pas encore un étalon précis de comparaison pour toutes les marchandises. Il ne « pour-

(1) RICARDO, *Principes*, édit. Guillaumin, chap. I, sect. III, p. 16.

rait être une mesure parfaite des valeurs que pour toutes les choses produites dans des circonstances exactement semblables, mais pour celles-là seules [1]. » Heureusement, Ricardo n'est pas homme à s'embarrasser de ces difficultés, et c'est ici que l'on va voir apparaître sa puissance d'abstraction. Non seulement il suppose l'or invariable par lui-même, mais encore, en éliminant tout ce qui peut contrarier sa stabilité pour avoir la mesure immuable qu'il cherche, il va le supposer toujours créé dans des conditions exactement semblables à celles concourant à la fabrication des marchandises qu'il s'agit de mesurer. « Ne peut-on pas considérer l'or, en effet, dit-il, comme le résultat d'une combinaison de capitaux circulants et de capitaux fixes, équivalant à celle qui sert à produire les autres marchandises ? Et ne peut-on supposer en même temps cette combinaison également éloignée des deux extrêmes, c'est-à-dire du cas où l'on emploie peu de capital fixe et de celui, au contraire, où il faut une faible quantité de travail [2] ? »

Ainsi, « pour faciliter ses recherches », Ricardo se considère « comme possédant un étalon des valeurs qui se rapproche beaucoup d'un critérium invariable ». Il écrit : « J'aurai cet énorme avantage de pouvoir indiquer les variations des autres objets, sans m'inquiéter sans cesse des variations survenues ou à survenir dans la valeur de l'argent qui sert à mesurer tous les prix... Toutes les altérations de prix, je les considérerai donc comme provenant des variations survenues dans la valeur de la marchandise dont je m'occuperai ».

« Il ne faut donc jamais perdre de vue, conclut M. Denis,

(1) Si nous énumérons ici brièvement les causes de variation que RICARDO attribue à la monnaie et particulièrement à l'or, c'est que nous verrons plus tard l'économiste étendre ces causes à toutes les marchandises et leur réserver un rôle prépondérant dans sa théorie. Il faut donc y voir une préparation aux développements qui vont suivre.

(2) RICARDO, *Principes*, édit. Guillaumin, chap. I, sect. VI, p. 29.

que Ricardo admet, par hypothèse, que l'unité monétaire exprime toujours une quantité identique de travail, et c'est pourquoi l'économiste, dans tout le cours de son livre, exprime toujours les rapports de valeur en rapports de *prix*, c'est-à-dire en termes d'une unité invariable par supposition [1]. » Si, par exemple, un poisson vaut 4 sh. et une pièce de gibier 8 sh., c'est que, pour Ricardo, il faudra juste deux fois plus de travail pour obtenir celle-ci que pour acquérir celui-là.

Ces explications préliminaires étaient nécessaires pour comprendre les procédés de discussion, l'esprit et la méthode de Ricardo. Elles rendront plus accessibles les idées qui ont présidé à l'élaboration de sa théorie de la valeur.

§ II

Rôle de l'utilité, de la rareté et du travail dans la valeur des marchandises reproductibles ou non reproductibles.

Dès ses premières lignes, Ricardo reproduit la distinction de Smith entre « la *valeur en usage* et la *valeur en échange*. » Comme lui, il confond la première avec l'utilité. Et lorsque Smith nous dit que « les choses qui ont le plus de valeur en usage n'ont souvent que peu ou point de valeur en échange », comme l'eau et l'air, « tandis que celles qui ont le plus de valeur en échange ont peu ou point de valeur en usage », comme l'or, Ricardo semble l'approuver en reproduisant textuellement ses affirmations. Comme son prédécesseur, Ricardo constate donc entre ces deux sortes de valeur une certaine indépendance qui va même parfois

(1) H. Denis, *op. cit.*, t. II, chap. III, § 5, p. 153. — Sur cette question Ricardo développe largement sa pensée dans sa correspondance avec Mac Culloch. Voir la lettre du 2 mai 1820 à Mac Culloch, p. 63 (édit. Hollander) et la lettre du 21 août 1823, p. 174.

jusqu'à l'antinomie. Cela nous explique pourquoi il se refuse à considérer l'*utilité* comme une mesure convenable de la valeur échangeable. Il y voit pourtant un élément « absolument essentiel » à son existence. Il lui confère un rôle initial et prépondérant. Parce qu'il semble bien se rendre compte que le besoin est le ressort social décisif, que l'utilité est la raison d'être de la production, il présuppose celle-ci avant toute autre condition de la valeur. Cette conception du rôle nécessaire de l'utilité est exprimée en quelques phrases brèves et catégoriques qui ne laissent aucun doute sur sa pensée [1]. Malheureusement, Ricardo ne les fait suivre d'aucun développement. Il y a plus : ces quelques notions sur l'utilité sont exposées une fois pour toutes; à peine si, dans le cours de sa théorie, nous pouvons y remarquer quelques rares allusions. La raison en est peut-être que l'utilité est aussi nécessaire à la notion de valeur que l'air est nécessaire à la compréhension de la vie humaine. A quoi bon parler d'une chose si évidente ?

Le malheur est qu'après avoir énoncé brièvement l'utilité comme un postulat nécessaire, Ricardo semble parfois oublier ses premières déclarations. D'où cette appréciation erronée, mais excusable, de J.-B. Say : « M. Ricardo me semble à tort ne considérer qu'un des éléments de la valeur des choses, c'est-à-dire le travail, ou, pour parler plus exactement, l'étendue des sacrifices qu'il faut faire pour les produire. *Il néglige le premier élement, le véritable fondement*

(1) Nous croyons utile de citer textuellement les quelques phrases où RICARDO s'exprime sur l'utilité : « Ce n'est donc pas l'utilité qui est la mesure de la valeur échangeable, quoiqu'elle lui soit absolument essentielle. Si un objet n'était d'aucune utilité, ou, en d'autres termes, si nous ne pouvions le faire servir à nos jouissances ou en tirer quelques avantages, il ne posséderait aucune valeur échangeable, quelle que fut d'ailleurs sa rareté, ou la quantité de travail nécessaire pour l'acquérir. »

« Les choses, une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir. » RICARDO, *Principes*, p. 2.

de la valeur, l'utilité. C'est l'utilité qui occasionne la demande qu'on fait d'une chose [1]. » En réalité, Ricardo n'a pas omis de parler de l'utilité; il a seulement, dans la suite, oublié de remettre en lumière son rôle et sa portée.

Quelle idée s'en fait-il ? Il la tient pour essentiellement variable d'individu à individu. Elle est, à ses yeux, le résultat d'une appréciation subjective. Dans le rapport entre les besoins de l'homme et les propriétés qu'ont les choses de les satisfaire, Ricardo se tourne moins vers les choses que vers les hommes, et il s'attache à la conception personnelle qu'ils se font de la richesse. « Chacun, dit-il, a une certaine mesure d'après laquelle il apprécie la valeur de ses jouissances; mais cette mesure est aussi variable que l'est le caractère des hommes [2]. » De là Ricardo déduit l'impossibilité de comparer les marchandises au point de vue de leur utilité : « Des choses nécessaires ou utiles d'une espèce ne peuvent pas être comparées avec celles d'une autre espèce; la valeur d'utilité ne peut être estimée d'après aucune mesure connue; chacun l'estime à sa manière [3]. » C'est tout ce que Ricardo nous dit de la valeur d'usage qu'il appelle, comme on vient de le voir, la valeur d'utilité. « Les choses, une fois qu'elles ont été reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir [4]. »

Ainsi, après avoir accordé à l'utilité, mais d'une façon trop rapide, l'importance qu'elle mérite, l'auteur des *Principes* discerne dans la valeur échangeable, dont il va se préoccuper uniquement, deux éléments constitutifs : la rareté et le travail. Comment Ricardo comprend-il chacun

(1) RICARDO, *Principes*, p. 4. Note 2 de J.-B. Say. M. PETIT critique cette note de J.-B. Say : Voir PETIT, *op. cit.*, § 3, RICARDO, p. 69.
(2) RICARDO, *Principes*, chap. XVI, p. 190.
(3) Ces mots terminent les *Principes de Ricardo*, p. 355.
(4) RICARDO, *Principes*, p. 2.

de ces deux éléments ? Les regarde-t-il comme se complétant l'un l'autre pour concourir à un but commun, ou bien leur réserve-t-il un domaine spécial et indépendant ? Nous préférons répondre dès maintenant à cette dernière question qui appelle une distinction originale que l'on ne trouve pas dans la thèse de Smith.

Il importe, selon Ricardo, de répartir les choses utiles en deux catégories : *celles qui ne sont pas et celles qui sont multipliables ou reproductibles à volonté* [1]. Les premières ont une valeur seulement parce qu'elles sont rares. Les autres marchandises ont une valeur parce que leur production exige un effort. Témoin ce passage : « Il y a des choses dont la valeur ne dépend que de leur rareté. Nul travail ne pouvant en augmenter la quantité, leur valeur ne peut baisser par suite d'une plus grande abondance. » Elle se traduit donc pour l'auteur des *Principes* en un prix de monopole qui peut varier brusquement avec « la fortune, les goûts et les caprices de ceux qui ont envie de posséder de tels objets [2]. »

Parce que la concurrence restreinte ou absente ne tend plus ici à ramener les prix au coût de production, Ricardo paraît refuser au travail toute influence sur la valeur des marchandises rares. En dehors des expressions que nous venons de reproduire, il en est quelques autres qui ne sont pas moins démonstratives : « Cette valeur dépend *uniquement* de la fortune, des goûts et du caprice [3] » ; et beaucoup plus loin : « La valeur échangeable d'une chose qui est un prix de monopole *n'est nulle part* réglée par les frais de production [4]. » Ricardo maintient une séparation complète

(1) Nous retrouverons cette distinction dans Stuart MILL qui a su en tirer un heureux parti.
(2) RICARDO, *Principes*, chap. I, p. 3.
(3) *Ibid.*, même page.
(4) *Ibid.*, chap. XVII, p. 197.

entre les marchandises reproductibles et non reproductibles par l'industrie humaine. Plus encore, il semble mettre en opposition la rareté et le travail. Ainsi, parmi les choses qui doivent leur valeur à leur rareté, Ricardo range d'une façon générale « une foule d'objets en quantité très bornée, dont la valeur est *entièrement indépendante* de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première [1]. » Il y a donc bien dans l'esprit de Ricardo une antinomie entre la rareté et le travail, qu'il nous a paru utile de signaler.

Cette séparation tranchée est contestable et elle a été critiquée. M. Petit ne peut accepter la rareté comme un facteur de la valeur qui puisse se suffire à lui-même. Allant plus loin, il juge même inutile la distinction entre les choses reproductibles et non reproductibles. Il n'admet pas que les marchandises non reproductibles fassent « exception à la règle » qui fonde la valeur sur le travail. « Il est plus juste, écrit-il, de regarder cette hypothèse comme une sorte de cas-limite, dans lequel la quantité de travail nécessaire à la production actuelle de l'objet considéré est indéfinie, puisque cette production est supposée impossible; par suite, sa valeur est elle-même indéterminable; et le prix, libre de toute attraction vers un centre de gravité auquel la concurrence, restreinte ou nulle, ne tend plus à le ramener, vagabonde au gré des désirs des acquéreurs et de mainte autre circonstance [2]. » Cette opinion n'est qu'ingénieuse. A s'en tenir aux propres expressions de M. Petit, il est permis d'y relever une contradiction. N'est-il pas illogique de présenter comme un cas-*limite* une hypothèse dans laquelle la quantité de travail nécessaire à la production actuelle de l'objet considéré est *indéfinie* (c'est-à-dire sans limite déterminable), puisque cette production est supposée impossible ?

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, p. 3.
(2) E. PETIT, *op. cit.*, 1re sect., chap. II, p. 72.

Quoi qu'il en soit, cette séparation que Ricardo introduit entre ses deux théories, l'une s'appliquant aux choses non reproductibles, l'autre s'appliquant aux choses reproductibles, explique pourquoi, lorsqu'il vient à parler de ces dernières, il fait abstraction de l'idée de rareté pour s'en tenir à l'idée de travail. Du reste, il regarde les marchandises non reproductibles comme « ne formant qu'une très petite partie des marchandises qu'on échange journellement »; aussi bien y consacre-t-il seulement quelques considérations rapides. « Le plus grand nombre des objets que l'on désire posséder étant le fruit de l'industrie » et pouvant être, par cela même, multipliés à volonté, Ricardo leur consacre la plus grande part de ses développements, et l'idée de travail y domine.

Le moment est venu de rechercher quelle idée notre auteur s'en fait, quel rôle il lui assigne, quel caractère il lui attribue.

§ III

Le travail de production est-il la mesure ou le fondement de la valeur.

Ici, par le mot travail, Ricardo entend la quantité d'énergie physique et mentale appliquée à la production d'une richesse. Il se réfère uniquement au travail de production. Il s'ensuivrait logiquement que la valeur d'échange augmente ou diminue avec la quantité variable de travail fixée dans chaque produit au cours de la production. Ricardo critique en effet les deux mesures de la valeur proposée par Smith, à savoir le blé et même le travail que la chose à évaluer peut acheter, commander ou entretenir.

Le blé, d'abord, n'est guère moins sujet aux variations que l'or et l'argent; les améliorations dans la culture, le perfec-

tionnement des machines, la découverte de terrains fertiles, l'accroissement des richesses et de la population, ont sur sa valeur des répercussions inévitables.

Pour ce qui est du travail, ensuite, comment rapprocher et identifier le travail enclos dans les choses au cours de leur production, et le travail externe qu'elles peuvent acheter ou entretenir ? En admettant que le travail de production soit relativement stable, puisqu'il est définitif, en est-il de même du travail acheté ou entretenu sur le marché ? — Du tout, répond Ricardo; la valeur de ce dernier est instable. « N'est-elle pas modifiée, ainsi que toutes choses, par le rapport entre l'offre et la demande, rapport qui varie sans cesse avec la situation du pays ? N'est-elle pas encore affectée par le prix variable des subsistances et des objets de première nécessité, à l'achat desquels l'ouvrier dépense son salaire ? » Le travail acheté ne saurait donc être assimilé au travail de production; et Ricardo repousse résolument le premier, pour s'en tenir au second. Témoin cette conclusion : « Adam Smith, après avoir, avec beaucoup de sagacité, démontré combien une mesure variable, telle que l'or et l'argent, était insuffisante pour servir à déterminer les changements de valeur des autres objets, a lui-même adopté une mesure tout aussi variable en choisissant pour cela le blé ou le travail. »

Reste à savoir si Ricardo, en optant pour le travail de production, ne le tient pas à la fois pour le *principe déterminant* et pour la *mesure idéale de la valeur*.

Ce travail étant plus stable et plus précis, l'économiste lui attribue-t-il cumulativement la double fonction de cause et d'étalon ? Bien que ces deux fonctions se touchent de très près, ce n'est pas une raison de les confondre. Stuart Mill, pour nous prémunir contre cette erreur, nous rappelle que « confondre ensemble ces deux idées, ce serait confondre le

thermomètre avec le feu [1]. » Malgré cette distinction nécessaire, la plupart des interprètes estiment que, dans la pensée de Ricardo, le travail est en même temps le fondement (*foundation*) et la mesure de la valeur. Qu'il nous suffise de citer en ce sens le début de son chapitre IV : « Nous avons regardé le travail comme le fondement de la valeur des choses, et la quantité de travail nécessaire à leur production, comme la règle qui détermine les quantités respectives des marchandises qu'on doit donner en échange pour d'autres [2]. »

Est-ce à dire que Ricardo confond le fondement avec la mesure de la valeur ? On le lui a reproché. Et de fait, comme l'observe M. Gonner, les expressions dont il se sert manquent de précision. Ce n'est pas l'avis de M. Denis, qui interprète la pensée de Ricardo de la façon suivante : « D'une manière générale, dit-il, Ricardo admet une pluralité de causes de la valeur : l'utilité et la rareté sont les causes de la valeur d'une classe de marchandises; l'utilité et le travail sont les causes de la valeur d'une autre classe de marchandises, et, pour celle-ci, la mesure de la valeur ce sera aussi le travail incorporé aux marchandises. » Et, s'appuyant précisément sur la précédente citation de Ricardo, M. Denis va jusqu'à prétendre que l'auteur « associe très nettement les deux termes ». Dans cette interprétation des idées de Ricardo, le travail mesure seulement la valeur d'une catégorie de marchandises : celles qui sont reproductibles à volonté et dont la valeur a le travail pour principe fondamental. A ce compte, les deux fonctions d'étalon et de fondement seraient, pour l'auteur anglais, liées et dépendantes, celle-ci pouvant être considérée comme une raison d'être de celle-là. « Ricardo parle des variations

(1) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, t. II, liv. III, chap. XV, § 2, p. 99.

(2) RICARDO, *Principes*, chap. XV (1re phrase), p. 55.

des quantités de travail *à la fois* comme cause et mesure des variations de la valeur, comme s'il parlait des variations de la pression atmosphérique, comme cause et comme mesure des variations de hauteur de la colonne de mercure. »

Disons, pour mettre tout le monde d'accord, que Ricardo n'a point commis l'erreur de confondre la mesure et la genèse de la valeur; mais qu'en tenant ces deux questions pour distinctes, il a pensé que le travail pouvait les résoudre l'une et l'autre. En d'autres termes, il a cru que le travail dépensé dans la production d'une marchandise pouvait servir à mesurer la valeur de celle-ci, en même temps qu'il en constituait la cause déterminante et fondamentale.

Qu'il ait estimé, non sans quelques hésitations de langage, que le travail pouvait servir à mesurer la valeur, c'est ce qui résulte de ce passage où il adhère aux idées de Destutt de Tracy : « Mesurer une chose, avait dit celui-ci, c'est la comparer avec une quantité donnée de cette autre chose qui nous sert de terme de comparaison, d'étalon, d'unité. Mesurer, déterminer une longueur, une *valeur*, un poids, c'est donc rechercher combien ils contiennent de mètres, de francs, de grammes, en un mot d'unités d'une même nature [1]. » Ricardo ajoute : « Le franc n'est une mesure de valeur que pour une certaine quantité du métal dont sont faits les francs, à moins que les francs et la chose qu'on doit mesurer ne puissent être rapportés à quelque autre mesure commune aux deux. Or, je crois qu'on peut effectivement trouver ce terme de comparaison, car les francs et la marchandise déterminée étant le résultat de la même somme de travail, le travail peut être considéré comme une *mesure* commune servant à déterminer leur valeur réelle et relative [2]. »

Que Ricardo ait fait du travail la source et le fondement

(1) Destutt de Tracy, *Eléments d'Idéologie*, chap. IV, p. 99.
(2) Ricardo, *Principes*, p. 230.

de la valeur, cela paraît moins douteux encore, — bien que Gonner l'ait contesté. Ce dissentiment isolé s'appuie sur une raison plus ingénieuse que décisive. « Sans doute, écrit-il, Ricardo est souvent porté à parler du travail comme fondement de la valeur d'échange; c'est là un vague d'expression extrêmement critiquable, mais une étude nouvelle de ses travaux me convainc que ce n'était pas là le sens qu'il attachait aux termes dans sa propre pensée. Tout ce qu'il avait besoin d'établir, c'est l'existence d'une relation constante entre la somme d'efforts consacrés à la production des marchandises et leur valeur échangeable; en d'autres termes, que leurs *variations sont corrélatives*, et cela suffit pour atteindre le but de sa recherche [1]. »

En raisonnant ainsi, Gonner refuse au travail le rôle de causalité, en lui conservant seulement la fonction de mesure. Cette interprétation restrictive nous paraît inacceptable. Elle n'exprime pas la véritable pensée de Ricardo. Non que M. Denis en ait présenté une critique suffisante : « Sans doute, dit-il, on peut concevoir ce rapport de coexistence à la place d'un rapport de causalité. Mais à quel prix ? Il faut pour cela non seulement rompre le lien qui rattache Ricardo à Rodbertus, Thompson, Proudhon, Marx, mais encore à James Mill et à Mac Culloch, les disciples de la première heure [2]. » A vrai dire, cette rupture ne peut blesser qu'une âme intéressée à relier la doctrine socialiste à celle des économistes classiques, ce qui est une préoccupation peu scientifique.

Plus décisif est le jugement porté par les disciples ou amis de Ricardo sur la doctrine du maître. On lit dans le discours de Mac Culloch sur *les Progrès de l'économie politique* : « Le principe fondamental soutenu par M. Ricardo, est que la valeur échangeable des marchandises *dépend* exclusive-

(1) Gonner, *Introductory Essay*, p. 12.
(2) Denis, *op. cit.*, t. II, chap. III, § 5, p. 156.

ment (*exclusively*) des quantités de travail nécessairement exigées pour les produire[1]. » James Mill écrit dans le même sens : « La valeur échangeable de toutes les marchandises est déterminée par la quantité de travail. » Enfin Stuart Mill est catégorique : « Lorsque Ricardo et autres disent que la valeur d'une chose est réglée par la quantité du travail, ils ne parlent pas de la quantité de travail contre laquelle cette chose s'échange, mais de la quantité de travail nécessaire pour la produire. C'est là, disent-ils, ce qui détermine sa valeur; qui fait qu'elle vaut ce qu'elle vaut, ni plus ni moins[2]. »

Ajoutons que le rapport de coexistence, auquel s'arrête Gonner, est insuffisant par lui-même. Il appelle et présuppose un lien plus étroit de cause à effet. Les variations corrélatives observées par Gonner entre le travail et la valeur des marchandises ne peuvent s'expliquer que par la dépendance logique de l'une vis-à-vis de l'autre. Et il serait surprenant que l'auteur des *Principes* n'ait vu que la moitié des choses. En somme, nous maintenons que Ricardo a vu dans le travail le fondement de la valeur. Il faut même dire que ce point de vue domine, dans sa thèse, les relations de la valeur et du travail, à tel point que la fonction de mesure y est présentée comme accessoire. La recherche d'un étalon idéal ne le préoccupe pas au même degré que Smith. Alors que ce dernier s'efforce surtout de découvrir dans le travail l'unité immuable qu'il rêve, Ricardo, loin de s'abuser sur les difficultés d'une semblable recherche, semble croire à l'impossibilité de trouver une mesure aussi parfaite. S'il estime que le travail de production peut servir le plus souvent à apprécier la valeur, ce n'est que par suite de sa première fonction qui est de la constituer. Ainsi, parlant du

(1) Mac CULLOCH, Discours introductif. V. *Les Principes*, trad. fr., t. I, p. 364. V. ASHLEY, *Réhabilitation of Ricardo* (*Economic Journal*, 1891, t. I, p. 478).

(2) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, t. II, liv. III, chap. XV, § 2, p. 98.

travail employé à titre de mesure, Ricardo se garde des affirmations absolues, des généralisations téméraires. Lorsqu'il nous dit, par exemple : « Nous avons regardé le travail comme le fondement de la valeur, et la quantité de travail nécessaire à leur production comme la règle qui détermine les quantités respectives des marchandises qu'on doit donner en échange pour d'autres », il s'empresse d'ajouter : « Mais nous n'avons pas prétendu nier qu'il n'y eut, dans le prix courant des marchandises, quelque déviation accidentelle et passagère de ce prix primitif et naturel [1]. » Et, au lieu de s'attarder à la recherche d'un étalon d'une immutabilité chimérique, son esprit curieux et pénétrant va droit au vif de la question, c'est-à-dire au fondement caché, à la source obscure de la valeur.

Que faut-il conclure de ces diverses considérations ? — Ceci : Smith et Ricardo ont pris la question de valeur en sens inverse. Parti de la notion de mesure à laquelle il s'attache non sans quelque illusion, Smith aboutit à la notion de fondement; mais, découragé peut-être par la complication du problème et vraisemblablement désabusé par les réalités qui refusaient de s'adapter à sa conception, il ne fait qu'effleurer l'idée de fondement, laissant à d'autres le soin de l'approfondir. — Au contraire, Ricardo, continuant la route tracée par le maître, reprend sa théorie au point où celui-ci l'avait laissée. L'idée de fondement retient surtout sa pensée, occupe presque tous ses développements. Et si, chemin faisant, il nous entretient de l'idée de mesure, c'est pour la rattacher à l'idée de fondement. C'est parce qu'il voit une source de la valeur dans le travail, qu'il le conçoit comme une mesure possible et convenable; c'est parce qu'il confère au travail une importance capitale dans la formation de la valeur, qu'il lui reconnaît le pouvoir de la mesurer.

(1) RICARDO, *Principes*, 1re phrase du chap. IV, p. 55.

En un mot, poursuivant la mesure qu'il désire trouver, l'initiateur aboutit avec peine à l'idée de cause : la notion de mesure est en première place. Au contraire, le continuateur, amené directement à l'idée de fondement par la direction même des développements de Smith, retourne à la notion de mesure. L'idée de source, d'élément constitutif prend tout son relief dans l'œuvre de Ricardo; la fonction de mesure est un accessoire subordonné qu'il maintient au second plan dans la pénombre. Il s'est donc fait, croyons-nous, dans la pensée de Smith et de Ricardo, un travail inverse. Tandis que le premier s'est acheminé de l'idée de mesure à l'idée de fondement, le second est parti de l'idée de fondement pour aboutir à l'idée de mesure.

Ces deux directions complémentaires nous sont une occasion de faire remarquer combien sont proches les deux notions de fondement et de mesure : ce qui explique pourquoi tant d'économistes les ont confondues.

§ IV

Travail moyen ou travail effectif maximum ?

Connaissant la fonction que Ricardo assigne au travail, nous sommes naturellement amené à rechercher quelle idée il s'en fait. S'agit-il d'un *effort effectif*, *moyen* ou *maximum*? Tandis que, chez Smith, les interprètes se prononcent généralement pour le travail moyen ou, selon l'expression même de l'économiste : « communément employé [1] », ils cessent d'être d'accord lorsqu'ils nous parlent de Ricardo. Ils se partagent entre trois solutions. Ces divergences proviennent

(1) Voir l'opinion de M. GUILLAUME DE GREEF sur le Travail dans Smith, *Annales de l'Institut internat. de sociologie*, t. VIII, travaux des années 1900-1901.

d'une concision excessive de l'auteur : « Lorsque Ricardo, déclare M. Petit, parle de la quantité de travail nécessaire à la production, il néglige de nous dire s'il a en vue la somme de travail qu'elle a coûtée effectivement à tel producteur, ou la quantité de travail nécessaire en moyenne, dans la société considérée, eu égard à l'état actuel des procédés techniques; il semble malheureusement que ce soit la première... Le travail, dont il fait dépendre le prix naturel actuel des marchandises, semble bien être, à ses yeux, le travail qu'il a fallu consacrer à leur production première[1]. » Quelques expressions de Ricardo paraissent confirmer cette interprétation. Ne parle-t-il pas de la « quantité de travail fixée dans une chose[2]. » Et ce travail incorporé dans la matière ne suggère-t-il pas la notion d'un travail effectif, déterminé, spécial à l'objet qui en est le résultat et la création[3] ?

M. Denis n'accepte point cette solution. Ses préférences vont au travail moyen. Bien que moins précise, plus abstraite et plus subtile, cette manière de concevoir le travail aurait le mérite d'expliquer l'unité de prix qui s'établit promptement entre les marchandises similaires, bien que celles-ci n'aient pas toujours exigé la même somme de travail. Mais cette notion, plus large et plus vague, répond-elle bien à la pensée de Ricardo ? M. Denis le croit, sans toutefois se montrer très affirmatif. « S'agit-il du travail effectivement appliqué à la production? ou Ricardo se rapproche-

(1) M. PETIT, *op. cit.*, *Ricardo*, p. 89-90. L'auteur ajoute : « Comment s'expliquer alors que la valeur normale de tel objet, individuellement considéré, puisse cesser d'être ce qu'elle a été lors de sa production, ce qui pourtant arrive? » C'est cette critique manifeste et bien connue qui a fait exprimer à M. Petit le regret (le mot « malheureusement » l'atteste) avec lequel il constate la nature effective du travail dans la théorie ricardienne.

(2) RICARDO, *op. cit.*, p. 4 : « Si c'est la quantité de travail fixée dans une chose, qui règle la valeur échangeable..... »

(3) Parlant de Ricardo et de sa théorie, M. PETIT écrit encore p. 72 : « C'est avec la quantité de travail *fixée* ou *incarnée* dans *chaque* produit, que sa valeur d'échange augmente ou diminue... »

t-il du travail ordinaire ou moyen de Thompson, socialement nécessaire de Marx ? M. Petit, dans sa savante étude, se prononce pour la première solution; j'incline vers la seconde, plus conforme à la méthode de Ricardo [1]. » Il est si tentant d'apparenter une conception socialiste à l'un des classiques les plus autorisés ! Par malheur, les quelques arguments sur lesquels M. Denis appuie son interprétation sont peu démonstratifs. Qu'on en juge : « Ricardo emploie toujours l'expression : *the relative quantity of labour necessary to produce the commodities*, la quantité relative de travail nécessaire pour produire les marchandises; dans les exemples qu'il prend, il s'agit bien de la quantité ordinaire de travail qu'exige un produit déterminé. Dans une lettre à Malthus, il dit : « Dans l'Inde, une marchandise peut être produite en 20 jours de travail et peut commander 30 jours de travail; en Angleterre, elle peut être produite en 25 jours de travail et en commander 29. D'après vous, la marchandise est plus chère dans l'Inde; d'après moi, elle est plus chère en Angleterre [2]. » Ici, d'après M. Denis, ces chiffres désignent un travail moyen pour chaque pays. N'est-ce point prêter à cette expression « quantité relative de travail », une importance exagérée et un sens détourné ? Ne peut-on pas les interpréter en ce sens qu'elles désignent la quantité de travail relativement nécessaire à la production spéciale de chaque marchandise ?

Par la clarté et la précision qui les distinguent des textes précédemment cités, certains passages des *Principes* de Ricardo nous conduisent à une troisième solution qui nous semble traduire plus fidèlement sa pensée : « La valeur échangeable d'une denrée quelconque, qu'elle soit le produit d'une manufacture, d'une mine ou de la terre, n'est jamais réglée par la plus petite somme de travail nécessaire

(1) M. Denis, *op. cit.*, p. 152-153.
(2) *Lettre à Malthus* du 15 août 1823, édit. Hollander, p. 169.

pour sa production dans des circonstances extrêmement favorables et qui constituent une sorte de privilège. Cette valeur dépend, au contraire, de la plus grande quantité de travail industriel que sont forcés d'employer ceux qui n'ont point de pareilles facilités, et ceux qui, pour produire, ont à lutter contre les circonstances les plus défavorables. Nous entendons par circonstances les plus défavorables celles sous l'influence desquelles il est plus difficile d'obtenir la quantité nécessaire de produits. »

Poursuivant sa pensée, Ricardo prend un exemple qui l'éclaircit et la justifie. « C'est ainsi que, dans un établissement de bienfaisance où l'on fait travailler les pauvres au moyen de dotations, le prix des objets qui y sont fabriqués sera, en général, réglé non d'après les avantages particuliers accordés à cette sorte d'ouvriers, mais d'après les difficultés ordinaires et naturelles que tout autre ouvrier aura à surmonter. Le fabricant qui ne jouirait d'aucun de ces avantages pourrait, à la vérité, n'être plus en état de soutenir la concurrence, si ces ouvriers favorisés pouvaient suppléer à tous les besoins de la société: mais s'il se décidait à continuer son industrie, ce ne serait qu'autant qu'il retirerait toujours de son capital les profits ordinaires, ce qui ne pourrait arriver s'il ne vendait ses articles à un prix proportionné à la quantité de travail industriel consacré à leur production [1]. » Comment douter, après cela, que, pour

(1) RICARDO, *Principes*, chap. II. De la rente de la terre, p. 39. L'application générale du texte cité et la place qu'il occupe dans l'œuvre de Ricardo nous est une preuve que l'économiste n'a pas limité l'action de la rente à la productivité variable d'un sol plus ou moins riche et fertile. Selon nous et bien qu'il y ait eu contestation sur ce point, Ricardo a eu conscience du domaine plus vaste que sa théorie de la rente pouvait embrasser et de l'étendue de son action à toute la production, qu'il s'agisse « d'une manufacture, d'une mine ou de la terre ». Le patron d'une manufacture puissante et bien outillée, le propriétaire d'une mine abondante et facile à exploiter, ne sont-ils pas en effet dans une situation privilégiée semblable à celle du cultivateur favorisé par le rendement supérieur de ses champs? D'après Ricardo lui-même, il y aurait donc une rente industrielle comme il y a une rente foncière; si bien qu'il aurait, par cet élargissement de la rente, anticipé sur les conclusions des théories les plus modernes.

Ricardo, la plus grande quantité de travail constitue la valeur des choses ? « Nous avons vu, écrit-il autre part, que le prix du blé se règle par la quantité de travail nécessaire pour le produire, au moyen de cette portion de capital qui ne paie pas de rente. Nous avons vu aussi que tous les articles manufacturés haussent et baissent de prix à mesure qu'il faut pour les produire plus ou moins de travail [1]. » De quoi il appert que, pour Ricardo, l'effort maximum dépensé par le producteur le moins favorisé détermine la valeur des marchandises. Une preuve en est que, seul, le producteur qui ne peut jouir d'aucune rente et qui, cependant, peut écouler sa marchandise nécessaire à la consommation, remplit une fonction prépondérante dans la fixation du prix du marché. Il en est un exemple frappant qui nous vient à l'esprit. Contrairement à ce qu'on pourrait attendre de la libre concurrence, le prix du pain nécessaire à la consommation tend à hausser toutes les fois que le nombre des boulangers s'accroît. Pourquoi ? — Parce que l'effort maximum de production des boulangers placés dans les conditions les plus désavantageuses tend à régler le prix du marché [2].

Au vrai, dans la vie économique, le travail maximum de production engendre certaines conséquences pratiques, dont la notion abstraite de travail moyen est impuissante à rendre compte. Il semble que Ricardo en ait eu conscience, et c'est pourquoi peut-être il s'est arrêté à l'idée d'*effort productif maximum*. Outre qu'elle s'harmonise avec l'ensemble des idées ricardiennes, cette interprétation n'est point

(1) RICARDO, *op. cit.*, chap. VI (Des profits), p. 75.

(2) Rien de plus naturel, si l'on considère que le boulanger le moins favorisé doit pour vivre retrouver au moins ses frais de production dans son prix de vente. Encore faut-il que sa marchandise soit demandée et partant qu'elle soit nécessaire au marché. Si, en accroissant leur production, les autres boulangeries pouvaient accaparer sa clientèle, frappé par la concurrence qui ne cesse pas d'agir, il devrait fermer boutique et le coût de production moins élevé des autres boulangers tendrait à abaisser le prix du pain.

contredite par ce fragment de lettre adressée à Malthus, où l'auteur compare la main-d'œuvre anglaise à la main-d'œuvre indienne. Loin qu'on puisse l'invoquer, comme le fait M. Denis, en faveur du travail moyen, il est permis d'y voir une allusion au travail maximum dans les deux pays. Si même on écarte ce passage comme trop vague, il reste qu'en dehors des citations démonstratives que nous avons faites, notre façon de comprendre le travail chez Ricardo achève de s'éclaircir et de se justifier par le rôle négatif que l'auteur des *Principes* assigne à la rente foncière dans la composition du coût de production. Alors que Smith y voyait un élément de la valeur, Ricardo la subordonne, comme nous le verrons bientôt, au travail maximum qui, ne donnant pas de rente, détermine cependant la valeur.

Le maximum de peine, la plus large dépense de force, tel nous nous représentons le travail dans la théorie de Ricardo. Toutefois, pour ne pas être incomplet, il faut rapprocher du travail ainsi compris un autre élément complémentaire déjà connu : tout effort maximum dépensé dans la production est nécessairement un travail « effectif ». A notre avis, autant il est impossible d'unir les deux notions d'effort moyen et d'effort maximum, autant il serait inadmissible de séparer celui-ci de l'idée de travail effectif, tant ces deux idées se tiennent et s'enchaînent. Logique en elle-même, cette association d'idées nous paraît conforme aux textes : deux raisons pour une de nous y tenir.

§ V

Echelle et classement des travaux.

On vient de voir que, pour connaître la valeur d'une marchandise, il faut s'attacher, selon Ricardo, au travail *effectif maximum*. Si donc, de deux marchandises en pré-

sence, l'une d'elles a exigé du producteur le moins favorisé une quantité de travail deux fois plus grande que l'autre marchandise, nous lui attribuerons une valeur double. Mais une grosse difficulté surgit : comment connaître le maximum d'effort dépensé ? Etant donné plusieurs procédés techniques différents pour produire un *même* genre de marchandise, lequel d'entre eux sera réputé exiger le plus de travail ? En admettant même que l'on puisse dégager cette notion de travail maximum dépensé pour la fabrication d'une même catégorie de produits, comment pourrons-nous comparer le travail maximum respectif exigé pour la production de deux ou plusieurs objets très différents dont nous voudrons apprécier la valeur relative ?

Poser ces questions, c'est faire apparaître en même temps la difficulté de les résoudre. En s'efforçant de préciser la notion si vague de quantité de travail, Smith s'était déjà laissé entraîner en des considérations trop subtiles, et sa pensée s'était éloignée des exigences réelles et des applications pratiques. Lorsqu'il s'agit de concevoir et d'établir un classement des peines variables exigées par les divers genres de production, Ricardo lui-même semble, par son extrême concision, vouloir se soustraire à des difficultés qu'il redoute; et les formules vagues auxquelles ce logicien pénétrant est obligé de recourir manifestent toute la difficulté du problème. Pour dresser l'échelle des efforts dépensés, pour établir entre eux les comparaisons nécessaires qui feront apparaître la valeur relative des marchandises, il faut que nous puissions reconnaître et apprécier deux différences : l'une quantitative, qui éveille une idée de plus ou de moins; l'autre qualitative, plus confuse et plus fuyante.

Ricardo traite plus volontiers de la première et semble lui prêter une action presque exclusive sur la formation de la valeur relative. En choisissant la *quantité* de travail

réalisée dans les marchandises comme expression de leur valeur relative, il est convaincu d'être dans la ligne droite, comme il l'écrit à Mac Culloch. Et parce qu'il ramène le travail dépensé à sa durée, la notion de *quantité* lui paraît facile à concevoir et à mesurer. Plus un effort est long et continu, plus nous le jugeons pénible. Le temps de travail est le critérium de Ricardo. A ce compte, la valeur est une question d'heure et se mesure à l'horloge. Seulement l'économiste hésite sur le choix de la fraction de temps qui doit lui servir d'unité : « Dois-je choisir l'année, le mois, la semaine, la journée de travail ? Je suis indéterminé », écrit-il à son ami Mac Culloch [1].

Mais, à côté de leur élément quantitatif, les travaux présentent de profondes différentiations qualitatives qui tiennent à leur objet, aux conditions particulières de capacité, d'adresse ou d'apprentissage qu'exige leur exercice, à la part relative de l'effort physique et mental qu'ils comportent. Sur ces questions, Ricardo se montre bref, réservé, même gêné. Il passe légèrement sur la nature et les variétés de la peine prise. Assurément, celles-ci expliquent les différences de rémunération attribuée à la main-d'œuvre, mais elles restent sans action sur la valeur relative des choses.

Et Ricardo cherche à s'en expliquer : « La valeur de chaque espèce de travail est bientôt fixée, et elle l'est avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique [2]. » Ce qui veut dire, pour l'auteur des *Principes*, que cette appréciation de la valeur du travail due aux qualités qu'il revêt et aux conditions qu'il exige, se forme lentement par une expérience journalière et répétée de la masse des hommes. Peu à peu la société débrouille, d'une manière empirique, l'ensemble confus des diverses espèces de travaux et établit, par une sorte de consentement unanime, un

(1) *Lettre à Mac Culloch*, 21 janvier 1841, édit. Hollander, p. 93.
(2) RICARDO, *Principes*, sect. II, p. 10.

classement et un ordre qui s'accréditent avec le temps dans l'opinion générale. Ainsi s'est constituée cette hiérarchie qualitative des tâches et des métiers que nous subissons presque inconsciemment par une longue habitude et qui imprime à notre façon de voir, de penser, de juger, certaines appréciations communes. Nous nous conformons sans le savoir à cette classification sociale en plaçant le travail de l'intelligence au-dessus du travail musculaire et en assignant un rang supérieur à l'effort qui exige des aptitudes spéciales, une certaine adresse de main ou un apprentissage onéreux. Si ces classifications résultaient de jugements purement individuels, elles varieraient à chaque instant, elles changeraient avec le jugement et l'intérêt de chacun, avec les tendances et les goûts du moment. Point d'unité. Mais, formée lentement par un accord tacite des hommes, consolidée par les habitudes et les traditions de la masse anonyme, elle devient stable et sûre. Que ce soit l'idée de Ricardo, le texte suivant le prouve : « L'échelle comparative une fois établie, elle n'est sujette qu'à peu de variations. Si la journée d'un ouvrier en bijouterie vaut plus que celle d'un ouvrier ordinaire, cette proportion, reconnue et déterminée depuis longtemps, conserve sa place dans l'échelle des valeurs..... Nous pouvons présumer que le rapport entre les différents prix reste à peu près le même d'une génération à l'autre, ou au moins que les variations qu'ils éprouvent d'une année à l'autre sont peu sensibles... » Cette fixité relative que Ricardo attribue à la hiérarchie communément acceptée, explique pourquoi il considère comme faible et négligeable l'influence de la nature du travail individuel sur la valeur des produits qu'il crée. Car l'auteur poursuit : « En comparant la valeur d'un même objet à des époques différentes, on peut se dispenser d'avoir égard à l'habileté et à l'activité comparatives de l'ouvrier, car elles influent également aux deux époques. » Si, pourtant,

quelque changement accidentel survient dans l'échelle des différentes espèces de travail, « ces légères variations ne sauraient avoir, à des époques rapprochées, aucun effet notable sur la valeur relative des choses [1] ».

De tout cela il résulte, si nous avons bien compris la pensée de Ricardo, que la nature de la peine prise individuellement dans le travail par chaque ouvrier est économiquement sans importance. Ce qui est pris en considération, c'est le caractère de l'effort dépensé professionnellement par les ouvriers d'un même métier; et la qualité de ce travail est estimée, classée, hiérarchisée par un jugement tacite et séculaire de l'opinion.

De là encore il suit que Ricardo s'efforce d'amoindrir l'importance de la nature qualitative du travail dans la constitution de la valeur, comme s'il redoutait de s'exposer à certaines difficultés embarrassantes que, certes, il n'est pas sans soupçonner. Témoin cet aveu que Smith avait déjà fait : « Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'une occupation difficile que dans deux heures d'un emploi facile, ou dans une heure d'application à une industrie qui a coûté dix ans d'apprentissage que dans un emploi ordinaire. » Les variétés qualitatives de l'effort ne lui ont donc pas échappé. Néanmoins, Ricardo incline à atténuer le rôle de ces différences qualitatives du travail en les ramenant aux différences quantitatives de sa durée.

M. Denis prétend même qu'il réduit les premières aux secondes : « Pour Ricardo, les différences qualitatives sont toutes empiriquement résolubles en différences quantitatives. » Et le même auteur va jusqu'à insinuer que si « Ricardo ne cherche pas à déterminer leur commun dénominateur, cette unité abstraite existe au fond de sa pensée. » Et il ajoute : « Cairnes analysera les phénomènes plus

(1) Voir toutes ces citations dans la section II, p. 10 et 11.

profondément que son maître et rapprochera les différences qualitatives de leur expression quantitative; il suffit à Ricardo de reconnaître que, dans le cours des choses, il s'établit empiriquement une relation définie entre les différents travaux [1]. » M. Denis va trop loin. Cette « unité abstraite » qu'il aperçoit « au fond de la pensée » de Ricardo, nous semble conjecturale et hasardeuse.

Il est plus vrai de dire avec M. Petit que l'explication ricardienne est insuffisante : « Constater qu'en fait le problème a été empiriquement résolu, ce n'est pas lui donner une réponse dont la science puisse se contenter. Comment expliquer que des travaux qualitativement différents admettent une commune mesure, et quelle est-elle ? Cette autre question, que n'a pas vue Ricardo, s'impose à l'économiste, puisque tout se passe dans la pratique, comme si cette commune mesure existait. Il y a donc sur ce point une grave lacune dans la doctrine de Ricardo comme dans celle de Smith [2]. »

§ VI

Rôle du travail direct de main-d'œuvre et du travail médiat des capitaux dans la valeur.

Après avoir parlé du rôle décisif que Ricardo assigne au travail effectif maximum dans la formation de la valeur, après avoir exposé les éléments quantitatifs et qualitatifs qui en déterminent la classification, le moment est venu d'examiner comment l'effort humain s'exerce et se dépense dans la production.

Selon notre auteur, le travail de l'homme revêt deux formes distinctes : ou bien il concourt immédiatement et

(1) Denis, *op. cit.*, chap. III, § 5, p. 150-151.
(2) Eugène Petit, *op. cit.*, p. 75.

directement à la formation d'un produit; ou bien, en s'appliquant à la fabrication de moyens de production, il concourt indirectement à la formation du produit auquel ces moyens sont destinés. Dans le premier cas, le travail est lié à la production de la marchandise elle-même; dans le second, il poursuit la création du capital qui doit servir à la production de cette même marchandise.

L'effort de l'homme étant toujours facilité par un outillage de plus en plus perfectionné, par des capitaux de plus en plus considérables, il en résulte une coopération sans cesse plus étroite et plus complexe entre le travail *immédiat* et le travail *médiat*. Même aux premiers temps, le chasseur doit posséder une arme. A cet effet, il a fallu consacrer à sa fabrication un effort qui n'a pas été sans concourir indirectement au but final qui était la capture du gibier. A la construction de l'arc et des flèches correspond, selon Ricardo, le travail médiat; à la poursuite du gibier correspond le travail direct. Et ces deux sortes d'effort se complètent dans un but commun.

Dans les sociétés avancées, où le capital est considéré comme un facteur productif de plus en plus important, où la division du travail est de mieux en mieux observée, cette participation des différents travaux directs et indirects devient de plus en plus compliquée.

Ainsi, dans l'estimation de la valeur échangeable des bas de coton, qu'il choisit comme exemple, Ricardo prend en considération « la totalité du travail nécessaire pour les fabriquer et les porter au marché ». Et, dans cette somme d'efforts, il fait place non seulement au travail direct du fileur et du tisserand et à l'effort médiat accompli par l'ingénieur, le serrurier et le charpentier qui ont construit les bâtiments et les machines; il y fait encore rentrer le travail initial exigé par la culture de la terre où l'on a récolté le coton brut, celui qui a servi à le transporter dans le pays

où l'on doit fabriquer les bas, — ce qui comprend, ajoute Ricardo, une partie du travail employé à la construction du navire qui doit porter le coton et qui est payé dans le fret des marchandises; enfin les services du détaillant et, en général, des autres personnes qui ont pu prendre une part plus ou moins active à la production de la marchandise.

Règle générale : l'ensemble de ces différents travaux nécessaires ou accessoires, directs ou médiats, participent tous plus ou moins à la formation de la valeur d'échange. Ils en constituent le fondement; ils expliquent même le mécanisme de l'échange : « La somme totale de toutes ces sortes de travaux, écrit notre auteur, détermine la quantité des divers objets qui doit être échangée contre ces bas; et une pareille estimation de tout le travail employé à la production de ces objets eux-mêmes réglera également la quantité qui doit en être donnée pour les bas [1]. »

Et Ricardo appuie cette affirmation d'une observation très exacte : « Une économie dans le travail ne manque jamais de faire baisser la valeur relative d'une marchandise »; et il prend soin d'ajouter que « cette économie porte sur le travail nécessaire à la formation de l'objet même, ou bien sur le travail nécessaire à la formation du capital employé dans cette production ». Par suite d'un perfectionnement susceptible d'abréger le travail dans une ou plusieurs des différentes opérations que le coton doit subir, « qu'il y ait moins de blanchisseurs, de fileurs et de tisserands directement employés à la fabrication des bas, ou moins de matelots, de charpentiers, d'ingénieurs, de forgerons occupés indirectement à la même production, dans l'un ou l'autre cas, le prix devra baisser ». Et Ricardo s'empresse de nous faire remarquer que, dans l'un et l'autre cas, cette baisse n'agira pas avec la même force et ne se mani-

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. III, p. 13.

festera pas d'une manière aussi spéciale et exclusive : « Dans le premier, nous dit-il, toute l'économie du travail porterait entièrement sur les bas auxquels cette portion de travail était uniquement consacrée; dans le second, une partie seulement de cette épargne porterait sur les bas, — l'autre retombant sur tous les autres objets à la production desquels contribuaient les bâtiments, les machines et les moyens de transport [1]. »

Les considérations qui précèdent sur le travail direct et médiat nous permettent maintenant de dégager, en quelques phrases rapides, l'idée que Ricardo s'est faite du capital et de préciser par là même le rôle qu'il lui a conféré dans la production. Nous savons tous que le capital est le résultat d'un travail de l'homme. Dans sa théorie de la valeur, remontant aux causes premières, l'économiste voit dans le capital l'effort accompli en vue de sa formation plus même que le résultat obtenu. Le capital n'est pour lui que du travail épargné, ajourné, accumulé et concrétisé dans un outillage destiné à aider et à multiplier dans l'avenir la fabrication de nouveaux produits. Tandis que la main-d'œuvre de l'ouvrier réalise un effort actuel, le capital représente un travail passé, accompli et définitif, et c'est pourquoi nous lui attribuons un rôle prépondérant dans l'industrie.

Comme il s'était efforcé déjà de résoudre les différences qualitatives en différences quantitatives, il tente maintenant de réduire le capital au travail nécessaire pour le fournir ou l'acquérir. Et cette constatation nous explique pourquoi Ricardo néglige, dans ses *Principes*, de consacrer au capital un chapitre spécial et détaillé. Nous avons là une preuve curieuse de son continuel souci d'unité systématique.

Par malheur, cette participation du travail médiat, contenu dans le capital qu'il a créé, avec le travail direct de

(1) Pour toutes ces citations, v. RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. III, p. 14 et 15.

main-d'œuvre n'est pas sans compliquer la doctrine du maître. Pour mieux préciser la part d'action variable de ces deux catégories distinctes d'effort sur la formation de la valeur, Ricardo considère successivement plusieurs hypothèses.

Premier cas très simple. Supposons d'abord que l'effort immédiat de main-d'œuvre concourt seul à la fabrication d'une marchandise sans l'aide d'un capital et, par conséquent, sans le secours de l'effort médiat qu'il représente. Alors la valeur de cette marchandise sera due à la *quantité* de travail direct consacré à sa fabrication. La valeur relative de deux ou de plusieurs marchandises sera due à la *quantité* comparative de travail que chacune d'elles aura exigée respectivement pour sa production. Et Ricardo exprime cette quantité en un certain nombre de journées d'effort. Nous estimerons donc, d'après lui, un objet ayant coûté 10 journées de travail deux fois plus qu'un autre ayant exigé seulement 5 journées.

Ici la difficulté commence. Supposons que deux ou plusieurs marchandises aient exigé respectivement une part de travail médiat représenté par l'outillage, c'est-à-dire par le capital fixe, selon le sens un peu spécial et incertain que lui prête Ricardo, et une part de travail direct de main-d'œuvre rémunéré par des salaires dont l'ensemble constitue pour l'économiste le capital circulant ou non engagé. Plusieurs cas peuvent se présenter.

1° D'abord les marchandises sont produites en des circonstances absolument semblables, — travail médiat et direct participant également et dans les mêmes proportions à leur fabrication respective. D'une part, le capital fixe compris dans l'outillage employé pour chacune d'elles, a même valeur, ce qui veut dire qu'il a coûté le même travail et qu'il représente le même effort médiat; et, de plus, ce capital rend le même service en ayant la même durée. D'autre part,

l'effort actuel et direct de l'ouvrier est le même, ce qui veut dire qu'il exige le même nombre de journées de travail.

Dans ces conditions, les marchandises ont même valeur. « Supposons, nous dit Ricardo à titre d'exemple, que, dans un état de société peu avancé, les arcs et les flèches du chasseur aient une valeur et une durée pareilles à celles du canot et des instruments du pêcheur, — les uns et les autres étant, d'ailleurs, le produit de la même quantité de travail. Dans un tel état de choses, la valeur du gibier, produit de la journée de travail du chasseur, sera exactement la même que celle du poisson pris par le pêcheur dans sa journée. »

2° Les marchandises ne sont pas produites dans des circonstances semblables. Comment ? Le travail médiat concourt également à la formation de chacune d'elles, le capital fixe qui le représente étant par conséquent de même valeur et de même durée. Seul le travail direct de main-d'œuvre varie, en participant à la production de chacune des marchandises d'une manière plus ou moins large ou plus ou moins active.

Dans ces conditions, chacune de ces marchandises aura une valeur différente qui sera due uniquement à la participation variable du travail direct dans leur production. Le rapport entre la valeur relative de chacune d'elles aura pour seule cause déterminante la quantité d'effort immédiat dépensé pour les produire ou se les procurer. « Si, par exemple, nous dit Ricardo, le pêcheur avait un canot et des instruments de pêche pouvant durer dix ans, et ayant une valeur de 100 liv. st.; s'il employait dix hommes dont le salaire serait de 100 liv. st. et dont le travail donnerait chaque jour vingt saumons; si, d'un autre côté, le chasseur possédant des armes d'une égale valeur et d'une égale durée, employait aussi dix hommes dont le salaire serait de 100 liv. st. et dont le travail lui procurerait dix daims par jour, le prix naturel d'un daim devrait être de deux

saumons. » Et cela, continue Ricardo, « que la portion du produit total accordée aux travailleurs qui l'ont pris, fût grande ou petite [1]. » Que signifie cette dernière observation ? Ceci : qu'il faut s'en tenir pour apprécier la valeur du poisson et du gibier à la quantité de travail dépensé pour se les procurer, en négligeant d'examiner le taux plus ou moins élevé des salaires et des profits.

Supposant, dans la fabrication des marchandises, un égal concours du travail médiat représenté par l'outillage et attribuant ainsi à l'unique variation du travail direct la différence que nous constatons dans leur valeur, les choses se passent, selon l'auteur des *Principes*, comme si l'effort direct de main-d'œuvre était le seul agent de leur production. Dans les deux hypothèses, les salaires, qui constituent spécialement pour l'économiste anglais le capital circulant ou non engagé, ne produisent aucun effet qui puisse retenir l'attention. « Le rapport entre la valeur du poisson et celle du gibier se trouvera *entièrement* déterminé par la *quantité* de travail dépensé pour se procurer l'un et l'autre, quelle que soit la quantité de chacun des produits, et indépendamment du taux plus ou moins élevé des salaires et des profits en général [2]. » Mais comment comprendre que Ricardo juge possible d'écarter du problème de la valeur un facteur aussi important que celui de la rémunération du travail qui représente la plus grande part des frais de production, pour ne prendre en considération que la « quantité de travail » ? Il va nous l'expliquer, mais d'une façon un peu confuse.

Il suppose d'abord que les variations des salaires sont proportionnelles et simultanées dans tous les genres d'industrie, et que, si le prix de la main-d'œuvre s'élève pour la production d'une marchandise, cette hausse se manifeste d'une manière générale et au même taux pour toutes

(1) *Principes*, chap. I, sect. III, p. 15.
(2) *Ibid.*

les autres marchandises. Partant de cette hypothèse, la hausse agissant avec la même force sur le travail direct de production appliqué à chacune des marchandises considérées et qui est la seule cause de leur différence de valeur, la situation relative des divers producteurs restera la même avant et après l'augmentation des salaires, et la valeur relative des produits n'aura éprouvé aucun changement. Ainsi, pour reprendre l'exemple précédemment cité, tant qu'une journée de travail continuera à donner au pêcheur la même quantité de poisson (soit vingt saumons) et au chasseur la même quantité de gibier (soit dix daims), c'est-à-dire, tant que la quantité de travail restera fixe, leur valeur relative sera la même; le taux naturel de l'échange sera toujours de un daim pour deux saumons, indépendamment de toutes variations de salaires et de profits. Car, « dans le cas où le chasseur voudrait exiger que le pêcheur lui donnât plus de poisson pour chaque espèce de gibier, en alléguant qu'il a dépensé une plus grande partie de sa chasse ou de ce que vaut sa chasse, pour payer les journées de ses chasseurs, le pêcheur lui répondrait qu'il se trouve précisément dans le même cas [1]. »

3° En admettant, avec Ricardo, que, dans l'espèce qui nous occupe, l'écart relatif, qui marque une différence respective de valeur entre les marchandises observées, ne subit aucune variation du fait d'une hausse ou d'une baisse générale et égale du taux des salaires, on pourrait croire que ce changement du prix de la main-d'œuvre est du moins une cause d'élévation du prix des marchandises en argent. Erreur, selon Ricardo. On ne peut concevoir une égale augmentation de la quantité de travail dans toutes les industries. Si l'on suppose donc une élévation générale du taux des salaires, cette élévation traduira seulement un

(1) *Principes*, chap. I, sect. III, p 15.

accroissement de la valeur du travail, indépendamment des variations, toujours plus ou moins particulières, dans les quantités d'effort dépensé. Le travail se paye partout plus cher, voilà tout. Dans ces conditions, quelle que soit l'intensité variable d'un travail d'extraction plus ou moins pénible, les salaires payés pour l'exploitation d'une mine augmenteront aussi dans les mêmes proportions et en même temps que les salaires dépensés dans toutes les autres industries, « et les mêmes motifs qui ont engagé le chasseur et le pêcheur à hausser le prix du gibier et du poisson détermineront le propriétaire d'une mine à élever la valeur de son or. Ces motifs agissent avec la même force sur tous les trois, et la situation relative des trois personnes étant la même avant et après l'augmentation des salaires, la valeur relative du gibier, du poisson et de l'or n'aura éprouvé aucun changement [1]. » De même pour tous les autres produits, le rapport qui les unit à la monnaie ne subissant aucune variation, « une hausse dans les salaires, nous dit Ricardo, n'augmenterait point le prix des marchandises en argent. »

En supposant cependant que le prix des marchandises en argent vînt à s'accroître par suite d'une hausse des salaires, une autre circonstance contribuerait à restreindre cette variation. Nous savons déjà que Ricardo conçoit entre les salaires et les profits un lien de dépendance, une sorte d'opposition, d'antinomie, les premiers ne pouvant s'accroître qu'au détriment des seconds. Entre cette hausse des salaires et cette baisse simultanée des profits qui en est la conséquence, il y a tout lieu de croire qu'il se produirait une certaine compensation qui favoriserait la stabilité des prix. « Les salaires, nous dit l'économiste, pourraient monter de vingt pour cent, les profits diminuant, par con-

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. III, p. 16.

séquent, dans une proportion plus ou moins grande, sans causer le moindre changement dans la valeur relative de ces marchandises [1]. »

Pour le cas qui nous occupe, la quantité de travail consacrée à la production est donc la seule cause vraiment agissante de la valeur relative des marchandises et de ses variations. Une hausse générale des salaires, indépendante le plus souvent de tout supplément d'effort dépensé, ne saurait être prise en considération. « Si la production de l'un des objets exigeait plus ou moins de travail, conclut notre auteur, nous avons déjà montré que cela causerait à l'instant un changement dans sa valeur relative; mais ce changement serait dû à la variation survenue dans la *quantité* de travail nécessaire, et non à la hausse des salaires [2]. »

4° Dans l'hypothèse qui précède, nous avons admis que les armes, les machines, les instruments utilisés, en un mot l'outillage et plus généralement le capital fixe, ayant exigé le même effort de production, étaient de même valeur; et qu'ainsi, selon Ricardo, les variations dans la valeur relative des marchandises dépendaient uniquement des différentes quantités de travail direct consacrées à les obtenir.

Mais, jusqu'ici, nous n'avons étudié que des cas théoriques et d'exception; observons maintenant de plus près la réalité. En fait, « à tous les âges de la société, nous dit Ricardo, les instruments, les outils, les bâtiments, les machines employés dans les différentes industries peuvent varier quant à leur durée et aux différentes portions de travail consacrées à les produire. De même, les proportions dans lesquelles peuvent être mélangés les capitaux qui payent le travail [3] et ceux engagés sous forme d'outils, de

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. III, p. 16-17.

(2) Voir (ainsi que pour les citations qui précèdent) section III du chap. I des *Principes* de RICARDO.

(3) C'est-à-dire selon RICARDO, le capital circulant ou non engagé dans la production.

machines, de bâtiments [1], varient à l'infini [2]. » Ces différences dans le degré de persistance des capitaux fixes et dans la quantité de travail employé à les produire, la variété des proportions dans lesquelles ces capitaux fixes peuvent être combinés avec les capitaux circulants représentés par les salaires ou (ce qui est la même chose) avec le travail direct qu'ils rémunèrent, nous « font apparaître ici une nouvelle cause propre à déterminer les variations survenues dans la valeur relative des marchandises. Cette cause, qui se joint à la somme de travail consacrée à la production des marchandises, est l'abaissement ou l'élévation de la *valeur* du travail [3]. »

Pourquoi, dans le cas qui nous occupe maintenant, Ricardo fait-il intervenir cette nouvelle cause de variation qu'il avait pris soin d'éliminer dans l'hypothèse précédente ? Parce qu'il est évident, observe-t-il, qu'une hausse dans les salaires représentant une élévation de la valeur du travail, influera d'une manière bien différente sur les marchandises selon les conditions dans lesquelles elles ont été produites, même si l'on admet, comme dans le cas précédent, que cette hausse se produise simultanément et au même taux dans tous les genres d'industrie. Si, par exemple, le salaire de l'ouvrier subit partout la même hausse de 0 fr. 50 par jour, on ne peut contester que les frais engendrés par cette hausse générale seront moins élevés pour l'industriel employant peu de salariés, même si par ailleurs l'outillage mécanique de ce fabricant est plus considérable et plus coûteux. La valeur de ses produits haussera donc, par suite, dans une proportion moindre que ceux des fabricants utilisant une main-d'œuvre directe plus importante, et l'écart, qui constitue le caractère relatif de leur valeur respective, se trouvera modifié.

(1) C'est-à-dire, selon RICARDO, le capital fixe.
(2) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 18.
(3) *Ibid.*, chap. I, sect. IV, p. 18.

Toutes ces conditions de travail consacré à la production de l'outillage, de participation variable des capitaux fixes et circulants, de durée variable des capitaux fixes, qui permettent à une hausse dans les salaires d'agir différemment sur la production des diverses marchandises et de créer entre la valeur relative de chacune des fluctuations successives, peuvent ne pas exister nécessairement. Il est possible, en raison, de concevoir les hypothèses dans lesquelles chacune de ces causes peut agir d'une façon plus ou moins prépondérante et plus ou moins spéciale.

5° Et d'abord, remarque Ricardo : « Il peut arriver que deux industries emploient *la même somme de capital;* mais ce capital peut aussi se diviser d'une manière très différente sous le rapport de la portion engagée et de la portion qui circule. Dans une de ces industries, on peut n'employer qu'une faible fraction de capital sous forme de salaires, c'est-à-dire comme fonds circulants; le reste peut avoir été converti en machines, instruments, bâtiments, toutes choses qui constituent un capital comparativement fixe et durable. Dans une autre industrie, au contraire, la plus grande partie du capital sera peut-être consacrée à défrayer le travail, le reste servant à l'achat des bâtiments, des instruments et des machines [1]. » Ici donc, la masse globale du capital est la même, sa constitution seule se trouve modifiée par la portion variable de l'outillage et de la main-d'œuvre. Cela étant, c'est surtout la participation différente des capitaux fixes et circulants qui permet à la hausse des salaires d'engendrer une variation de valeur relative.

« Il y a plus, ajoute l'auteur des *Principes;* deux manufacturiers peuvent employer la même somme de capital fixe et la même somme de capital circulant, et cependant avoir un capital fixe d'une durée très inégale. L'un peut avoir des machines à vapeur coûtant 10.000 liv. st., l'autre des

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 19.

vaisseaux de la même valeur [1]. » Dans de telles circonstances, cette inégalité dans la permanence des capitaux fixes produira seule la fluctuation de valeur des marchandises constatée après une variation générale des salaires.

Faut-il dire pour cela que toutes ces conditions, qui font d'une modification des salaires une cause de fluctuation de la valeur relative, sont dépourvues de tout lien entre elles, et qu'elles peuvent respectivement se présenter d'une façon indépendante et séparée ?

En réalité, les différences constatées, d'une part dans la durée de l'outillage et la quantité d'effort exigée pour sa fabrication, d'autre part dans la portion variable des capitaux fixes et circulants utilisés respectivement, sont autant de conditions qui s'appellent mutuellement. Pour mieux montrer la cohésion étroite qui constitue la qualité maîtresse de l'œuvre de Ricardo, il nous paraît utile d'appuyer brièvement sur ce lien de dépendance réciproque qui les unit logiquement.

Prenant seulement en considération la durée des capitaux fixes, examinons de nouveau l'hypothèse précédente où l'auteur suppose que deux manufacturiers emploient la même somme de capital fixe et la même somme de capital circulant, et que seule la durée des capitaux fixes varie dans les deux industries. On peut prétendre que cette condition de durée de l'outillage n'est pas étrangère à la quantité de travail exigée pour sa production et à la participation respective des capitaux fixes et circulants.

Supposons en effet deux machines ayant exigé une quantité d'effort égale pour leur fabrication. L'une est durable et puissante; l'autre est faible et fragile, sa durée de fonctionnement est courte. En se plaçant spécialement au point de vue de la production, il ne nous paraît nullement impossible de considérer la machine la plus puissante et la plus

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 19.

solide, et qui rend par conséquent des services plus appréciables et plus continus, comme exigeant pour sa fabrication relativement à l'autre une somme d'efforts moindre. Sans doute, pourra-t-on objecter, le travail consacré en fait à leur production est égal pour chacune des deux machines, mais le résultat étant différent, les choses se passent comme si, pour un même résultat, la somme d'efforts consacrée était différente. Plus une machine employée « est d'une nature périssable », et plus « il faudra chaque année de grands efforts pour la maintenir dans son intégrité [1]. »

Le lien qui unit la condition de durée à celle de la participation respective des capitaux fixes et circulants apparaît plus nettement. Bien qu'il ait choisi comme type de capital circulant celui destiné au payement des salaires, la distinction générale de Ricardo entre les capitaux fixes et circulants n'est pas la conséquence d'un critérium qui détermine chacun d'eux avec précision. Elle repose, au contraire, sur l'observation plus incertaine de leur degré de permanence. De là il résulte qu'un capital fixe se rapproche d'autant plus des capitaux circulants qu'il est moins durable, et inversement. Aussi la condition de durée des capitaux se trouve être un prolongement de la condition de participation respective des capitaux fixes et circulants. Ricardo a nettement conscience de cette relation que nous signalons : « Plus un capital se consomme rapidement, dit-il au début de sa section V dans laquelle il parle plus particulièrement de la durée des capitaux fixes, et plus il se rapproche de la nature des capitaux circulants; il disparaît pour reparaître bientôt et retourner au manufacturier. Nous venons de voir que plus le rapport du capital fixe domine dans une manufacture, et plus la valeur des marchandises qui y sont produites tend, sous l'influence d'une augmentation de salaires, à s'abaisser relativement aux marchandises créées

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. V, p. 24.

dans des fabriques où l'on trouve plus de capital circulant. Il en résulte donc que la même cause produira les mêmes effets, avec d'autant plus d'intensité que le capital se consommera plus rapidement et se rapprochera davantage de la nature des capitaux circulants [1]. »

M. Denis semble partager notre façon de comprendre l'auteur des *Principes* : « Toutes les variations de la valeur d'échange se ramènent aux inégalités de durée de l'emploi du capital dans la formation des produits échangés. Les inégalités dans les capitaux fixes et circulants se ramènent à cette expression du *temps d'emploi ;* le capital fixe diffère, d'après Ricardo, du capital circulant et les capitaux fixes diffèrent entre eux par leur durée. A côté des proportions inégales des capitaux fixes et circulants employés dans la production, Ricardo compte les inégalités de durée des capitaux fixes eux-mêmes; ainsi le *temps d'emploi* du capital est l'élément différentiel dans lequel se résout l'inégalité de valeur relative [2]. »

Nous irons plus loin. Il nous semble que l'on peut rapprocher la durée d'une machine de la quantité de travail consacrée à la production des marchandises à laquelle elle participe. Si de deux machines coûtant le même effort de production, l'une d'elles est plus résistante et plus durable, elle sera en même temps plus productive, plus économique, c'est-à-dire d'un rendement supérieur et d'un amortissement plus aisé, si bien qu'en dernière analyse la machine résistante aura transmis à des produits à la fabrication desquels elle concourt, beaucoup moins du travail qu'elle a coûté que l'autre machine plus fragile. Une simple observation confirme ce rapprochement. Pour compenser le supplément d'effort médiat engagé dans chaque produit par la machine et se manifestant par une usure plus rapide,

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. V, p. 24.
(2) DENIS, *op. cit.*, chap. III, § 5, p. 169-170.

« il faudra, nous dit Ricardo, de grands efforts pour la maintenir dans son intégrité; ce travail de reconstitution peut être considéré comme servant réellement à la production des marchandises et devra se retrouver dans leur valeur [1]. » A cause de ce travail supplémentaire de reconstitution qui s'appelle l'amortissement, « un accroissement de salaires, ajoute Ricardo, agira donc d'une manière inégale sur la valeur des marchandises produites au moyen de machines qui s'usent rapidement et de celles produites au moyen de machines d'une grande durée. Dans un cas, il entrerait une grande portion de travail dans les produits fabriqués; dans l'autre, il en entrerait fort peu [2]. »

Si subtiles que puissent paraître ces considérations, nous ne pouvions les passer sous silence, parce qu'elles montrent que, dans la thèse de Ricardo, tout se tient dans un enchevêtrement parfois obscur, mais toujours logique. En veut-on un nouvel exemple ?

On peut distinguer ce que coûte le travail comme salaire de ce qu'il produit comme effort.

Cela étant, la variation du prix du travail et la somme d'efforts consacrée à la production ont une certaine indépendance dans leurs manifestations et dans leurs effets sur la valeur relative. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, une hausse générale des salaires ne correspond pas à un accroissement simultané de la quantité de travail, sans quoi la hausse des salaires ne serait qu'apparente. L'action de ces deux causes de fluctuation de la valeur relative, bien que parallèle, reste distincte et séparée. A égal effort de production globale, — travail direct de main-d'œuvre et travail médiat d'outillage mis en bloc, — deux industries peuvent être affectées différemment par une hausse des salaires : l'une, utilisant plus de capital fixe, emploiera

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 24.
(2) *Ibid.*, p. 25.

moins d'ouvriers; l'autre, utilisant un outillage moins puissant, sera forcée de recourir à une main-d'œuvre plus nombreuse. Et la valeur respective des produits s'en trouvera diversement modifiée. C'est ainsi du moins que nous comprenons le texte suivant : si l'on compare, déclare Ricardo, des marchandises « qui n'auraient pas été créées avec la même somme de capital fixe, on voit qu'elles subissent l'influence d'une hausse dans la valeur du travail, et cela, *alors même que l'on aurait consacré à leur production la même somme d'efforts* (1). » Ici la variation dans le prix de la main-d'œuvre agit seule sur la valeur relative. L'économiste conclut d'ailleurs en terminant la section IV : « Les considérations présentées dans cette section démontrent que, *sans variations aucunes dans la quantité de travail employée*, la hausse des salaires *suffit* pour déterminer une baisse dans la valeur échangeable des marchandises dont la production exige une certaine somme de capital fixe ; plus grand sera le montant du capital engagé, plus importante sera la baisse (2). »

Toutefois, de l'indépendance que nous venons de signaler dans l'exercice des deux causes de variation de la valeur, il ne faut pas conclure que, selon Ricardo, l'action d'une hausse des salaires sur la valeur relative des marchandises empêche nécessairement la quantité de travail consacrée à la production d'exercer en même temps son influence sur la variation observée. Les deux causes de variation peuvent coexister et coexistent le plus souvent; en ce cas, leurs conséquences s'additionnent. Examinant la question des variations de la valeur du travail, l'économiste nous parle en effet de « cette cause, qui se *joint* à la somme de travail consacrée à la production des marchandises (3) ».

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 20.
(2) *Ibid.*, p. 24.
(3) *Ibid.*, p. 18.

Quelle est, pour Ricardo, la plus importante de ces deux causes de variation que nous venons d'examiner ? L'économiste considère la hausse des salaires comme n'ayant qu'une faible influence sur la valeur relative des marchandises. « L'effet le plus sensible, dit-il, qui pût être produit par un accroissement de salaires sur le prix des marchandises, ne dépasserait pas 6 à 7 pour cent, car on ne saurait admettre que les profits, dans quelque circonstance que ce soit, pussent subir d'une manière générale et permanente une dépression plus forte. »

Au contraire, toutes les grandes oscillations qu'éprouve la valeur relative des marchandises, lui apparaissent comme résultant de la quantité de travail plus ou moins grande nécessaire à leur production. S'il fallait (c'est un de ses exemples) pour produire du blé quatre-vingts hommes au lieu de cent, la valeur du blé descendrait de 20 pour cent. Et il insiste : « De plus, toute altération profonde et permanente dans le taux des profits dépend d'une série de causes qui n'agissent qu'à la longue, tandis que les variations qui surviennent dans la quantité de travail nécessaire pour créer les marchandises sont des phénomènes de chaque jour [1] », qui se multiplient avec les perfectionnements croissants de la technique industrielle.

Sur cette différence d'importance qu'il attribue respectivement aux deux causes de fluctuation, Ricardo a développé sa pensée en termes saisissants dans une lettre qu'il écrivait à Malthus, le 4 septembre 1820, au moment où il se préparait à publier la troisième édition de ses *Principes*, qui parut en mars 1821 : « ... A quelles causes, j'entends à quelles causes permanentes, ces variations peuvent-elles être attribuées ? A deux et à deux seulement, l'une *insignifiante* dans ses effets, la hausse ou la baisse des salaires, ou ce que je

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. IV, p. 22.

considère comme la même chose, la hausse ou la baisse des profits; — l'autre, *d'une importance immense*, la plus ou moins grande quantité de travail qui peut être nécessaire pour produire les marchandises. De la première cause, il ne peut résulter de grands effets, parce que les profits eux-mêmes ne constituent qu'une petite portion du prix, et aucune grande addition ou déduction ne peut être faite à leur égard; à l'autre cause, aucune limite vraiment définie ne peut être assignée, car la quantité de travail nécessaire pour produire les marchandises peut varier du simple au double ou au triple [1]. »

Ainsi, sans négliger l'action du mouvement des salaires, qu'il a signalée pour être complet, Ricardo conseille de ne pas lui accorder une portée exagérée qui serait illusoire.

§ VII

De l'influence du temps sur la valeur.

De tout ce qui précède, faut-il conclure qu'en l'absence de toute modification de la valeur produite par une variation dans le taux des salaires, la valeur des marchandises correspondra toujours exactement à la quantité de travail exigée par leur production? Non, selon Ricardo; il faut encore tenir compte de certaines perturbations produites par un élément que nous n'avons pas encore signalé : « le temps plus ou moins considérable que nécessitent la production d'une marchandise et son transport sur le marché [2] », sera la cause d'un léger accroissement de sa valeur.

Pour bien faire comprendre comment le temps de production agit sur la valeur des marchandises, nous croyons

(1) *Letters of D. Ricardo to T. R. Malthus*, LXXIII, p. 176, édit. Bonar.
(2) *Ibid.*, p. 23.

utile de reproduire un des exemples cités par Ricardo, en l'éclairant de quelques commentaires. Supposons deux industriels employant chacun le *même travail* pour fabriquer un produit.

A. — Le premier peut achever et vendre sa marchandise au bout d'une année. Dans cette période de production, il paye 2.000 liv. st. de salaires à 40 ouvriers. A la fin de l'année, le prix de la marchandise, y compris 10 % de profits (soit 200 pour 2.000) ne dépassera pas 2.200 liv. st.

B. — Devant utiliser, par hypothèse, le même travail, le second industriel, qui n'emploie que 20 ouvriers, c'est-à-dire deux fois moins, ne peut terminer et vendre sa marchandise qu'au bout de la deuxième année, c'est-à-dire après un temps deux fois plus long que le premier producteur. Il consacre pendant chacune des deux années 1.000 liv. st. à rétribuer le travail de ses 20 ouvriers, soit 2.000 liv. st. dépensés pour les salaires des 20 ouvriers pendant deux ans, ce qui semble être la même chose que de payer 2.000 liv. st. à 40 ouvriers pendant un an : soit même salaire déboursé pour même travail dépensé. Cependant, pour toucher un profit de 10 % comme le premier producteur, le second industriel sera obligé de vendre son produit non pas 2.200 liv. st., mais 2.310 liv. st., c'est-à-dire avec une majoration de 110 liv. st.

A quelle circonstance attribuer cet écart dans le prix de vente ? Uniquement à la différence constatée entre les périodes de production de chacune des deux industries. Pourquoi cette majoration de 110 liv. st. ? Parce que le second industriel, moins favorisé, utilisant une année de plus que le premier manufacturier pour fabriquer un produit avec la même quantité de travail, 100 liv. st. représentent pour la deuxième année les profits à 10 % correspondant aux frais de la première année, et 10 liv. st. représentent au même

taux pour la deuxième année les profits correspondant aux profits de la première année [1].

Ainsi « les marchandises, conclut Ricardo, dont la production a coûté la même somme d'efforts, différeront néanmoins de valeur échangeable, si l'on ne peut les amener sur le marché dans le même espace de temps ». Et encore : « Cette différence dans la valeur des marchandises naît de ce que les profits se sont joints au capital et réclament, conséquemment, une compensation équitable [2]. »

En somme, la valeur relative des marchandises ne correspond pas toujours exactement à la quantité de travail consacrée à leur production. De ce qu'un produit exige pour sa fabrication deux ou trois fois plus de travail que tel autre, on ne devra pas conclure que sa valeur relative sera

(1) En effet, ayant déboursé 2.000 liv. st. en deux ans, les frais du deuxième industriel et les profits à prélever par lui se répartissent ainsi :

Frais de la première année..... 1.000 liv. st.
de salaires qui ne seront remboursés qu'au moment de la vente, c'est-à-dire à la fin de la deuxième année.

Profits de la première année..... 100 liv. st.
au taux de 10 % pour l'avance des frais de la première année, et qui ne seront touchés qu'à la fin de la deuxième année.

Frais de la deuxième année..... 1.000 liv. st.
de salaires qui seront remboursés à la fin de l'année courante, la vente étant plus proche.

Profits de la deuxième année..... 100 liv. st.
au taux de 10 % pour l'avance des frais de la deuxième année, et qui pour la même raison seront touchés à la fin de l'année courante.

Les 1.000 liv. st. engagés dans les salaires pendant la première année ne pouvant être remboursés qu'à la fin de la deuxième année, les profits à 10 % qui y correspondent continuent à courir pendant la deuxième année, soit..... 100 liv. st.

Les profits de la première année correspondant aux frais de cette même année, ne pouvant eux-mêmes être touchés qu'au moment de la vente, doivent donner pendant la seconde année, en compensation de ce retard, un profit de..... 10 liv. st.
pendant la seconde année.

TOTAL..... 2.310 liv. st.

Il ne faut pas oublier que, chez RICARDO et plus généralement dans l'école anglaise, le mot profit désigne en même temps l'intérêt du capital et le bénéfice de l'entrepreneur.

(2) RICARDO, *Principes*, p. 23.

nécessairement deux ou trois fois plus grande. Il faut voir dans cet aveu une restriction à la fonction essentielle du travail; et cette cause externe de fluctuation de la valeur semble si évidente à Ricardo qu'il « croit à peine utile » de la signaler au lecteur. Bien plus, une lettre qu'il écrivait à Mac Culloch, le 13 juin 1820, nous est une preuve de l'importance grandissante qu'il n'a cessé de lui attribuer : « Je pense parfois que, si j'avais à récrire le chapitre de la valeur dans un livre, je reconnaîtrais que la valeur relative des marchandises est réglée par deux causes au lieu de l'être par une seule, à savoir : par la quantité relative de travail nécessaire pour produire les marchandises en question, et par le taux des profits pour le temps pendant lequel le capital reste dormant, et jusqu'à ce que les marchandises soient conduites au marché [1]. »

Parlant ensuite de cette seconde cause, Ricardo développe sa pensée sur l'élévation de la valeur relative due à l'accumulation variable des profits pendant la période plus ou moins longue de la production. De cette lettre parfois un peu obscure, il convient de reproduire les parties les plus importantes à titre de renseignement complémentaire : « Toutes les marchandises qui ont une valeur sont produites par le travail. Le travail consacré à fabriquer une machine à vapeur peut être le même en quantité et exercice pendant un temps aussi long que le travail consacré à faire une pièce d'ameublement : conséquemment la machine à vapeur et le meuble devraient avoir la même valeur. Le tapissier vend son meuble à la fin de l'année pour 1.000 liv. st. La machine à vapeur vaut, elle aussi, 1.000 livres, mais elle n'est pas vendue, elle est employée l'année suivante comme capital. Si les profits sont de 10 %, indépendamment de la quantité de travail et de capital circulant que le propriétaire de la machine doit employer, et dans laquelle il est de pair avec

(1) *Lettre à Mac Culloch*, édition Hollander, p. 48.

le tapissier, il doit aussi avoir replacé sa machine à vapeur à la fin de l'année dans les mêmes conditions d'efficacité primitive, et grever ses produits de 100 livres pour le profit des 1.000 livres de capital employées comme *capital fixe*. S'il faut deux ans avant qu'il puisse recevoir la contre-partie du travail accompli par la machine à vapeur, il faut qu'il recueille 100 livres pour le profit de la première année et 110 livres pour la seconde, et cela *est totalement indépendant de la quantité de travail actuellement accumulée* dans la marchandise conduite au marché.

« Et maintenant, si j'emploie des machines dont je n'aurai aucun rapport avant deux ans, à la fin de la deuxième année ma machine et mes produits réunis doivent avoir une valeur égale à celle de tout le travail employé à les produire, outre le profit accumulé du capital qui a été sans rapport pour moi dans l'intervalle. Mais le même résultat se fût produit si j'avais employé du capital circulant uniquement, et que je n'eusse pas porté mes marchandises *au marché avant deux ans*. A la fin de la deuxième année, la marchandise n'eût pas *seulement valu tout le travail appliqué à la produire, mais aussi les profits accumulés pour le temps pendant lequel un capital aurait été ainsi employé*. Strictement parlant, les quantités relatives de travail appliquées aux marchandises règlent leur valeur relative, *quand rien que du travail ne leur est appliqué et cela pendant des temps égaux*. Quand les temps sont *inégaux*, les quantités relatives de travail qui leur sont appliquées sont toujours *l'élément essentiel* qui règle leur valeur relative : mais ce n'est pas *l'élément unique*, car, outre leur compensation pour le travail, le prix de la marchandise doit aussi compenser la longueur du temps écoulé avant qu'elle puisse être portée au marché. Toutes les exceptions à la règle générale se reportent sur cette *exception de temps*, et comme il y a une variété de cas dans lesquels le temps

d'achever un produit peut différer, il est difficile de fixer une marchandise quelconque qui puisse, à proprement parler, être choisie comme une mesure générale de la valeur, même si nous pouvons surmonter les difficultés d'en rencontrer une qui réclame toujours la même quantité de travail pour être produite. »

De même que Ricardo ne prête qu'un rôle secondaire au mouvement des salaires, de même il ne voit dans le temps variable de la production qu'une condition accessoire de la valeur relative, une simple exception à la règle générale. La quantité d'effort dépensé reste pour lui l'élément essentiel et prépondérant. Sans doute, de la première édition de ses *Principes*, en 1817, à la troisième, en 1821, Ricardo n'a cessé de faire une place toujours plus grande à ces causes supplémentaires qui s'ajoutent au travail. Une légère retouche du texte primitif nous révèle l'évolution de sa pensée. Après avoir écrit que le travail était le fondement de toute valeur et que la quantité relative de travail déterminait la valeur relative des marchandises, il ajoute cette atténuation, dans la troisième édition : « à peu près exclusivement *(almost exclusively)* ».

Toutefois, il ne faut pas s'exagérer l'importance de cette restriction et conclure que la théorie primitive ait subi de ce chef une altération grave. Au fond, Ricardo a toujours conservé à sa doctrine une véritable unité. Une preuve en est dans ce passage d'une lettre que l'auteur écrivait à Mac Culloch, le 18 décembre 1819 : « *Je suis plus convaincu que jamais que le grand régulateur de la valeur est la quantité de travail* nécessaire pour produire la marchandise évaluée. Il y a beaucoup de modifications qui doivent être admises dans cette doctrine, à raison de la circonstance que les marchandises réclament des temps inégaux avant d'être portées sur le marché, mais cela ne doit pas invalider la doctrine elle-même [1]. »

(2) *Lettre à Mac Culloch*, édition Hollander, p. 71.

Ici, l'on se demandera peut-être, étant donné la place importante qu'il a faite à la rente dans ses *Principes*, si Ricardo a vu en elle un élément de la valeur et s'il a cru que ses variations devaient modifier celle-ci au même titre que le taux des salaires et le temps de production. Il n'y paraît pas. Du reste, pour se conformer à la logique de son système, Ricardo ne pouvait reconnaître une action de la rente sur la formation et les changements de la valeur relative. On sait qu'il attribue la valeur relative d'une marchandise nécessaire à la consommation, au travail effectif maximum consacré à sa production par le producteur le moins favorisé. En effet, pour que ce dernier puisse continuer à produire une marchandise nécessaire comme le blé, il faut au moins qu'il puisse rentrer dans ses frais de culture. De ce mode de fixation du prix général des marchandises sur le marché, *il suit* que les propriétaires des terrains qui jouissent d'avantages particuliers leur permettant de produire à meilleur compte, toucheront sur ce prix de vente un bénéfice plus considérable qui constitue la rente. La rente des terres les plus favorisées est donc d'autant plus élevée que l'excédent de peine qu'exige le travail effectif maximum appliqué aux terres les moins favorisées, — et qui fixe la valeur, — est plus considérable. Ainsi, étant une conséquence de la valeur, la rente ne peut pas former un élément fondamental de cette valeur; simple effet de la valeur, elle ne saurait être la cause déterminante de cette valeur.

Par ailleurs, nous avons déjà fait remarquer que l'idée de rente n'était pas nécessairement liée au rendement variable des terres plus ou moins fertiles, et que Ricardo avait eu conscience de l'extension possible de son champ d'action à la production générale, qu'il s'agisse « d'une manufacture, d'une mine ou de la terre » : — idée que Stuart Mill reprendra plus tard [1]. Ce qui vient d'être dit de la rente de la terre

(1) Voir plus haut, p. 95, note 1.

est donc également vrai de la notion de rente considérée dans son application générale. Au sens large comme au sens étroit, on ne peut lui attribuer logiquement une influence déterminante sur la valeur.

Au surplus, à moins de s'exposer aux contradictions les plus préjudiciables à sa théorie, Ricardo *ne devait* reconnaître à la rente aucune influence sur la valeur. En effet, prise dans son sens le plus étendu, l'idée de rente n'éveille-t-elle pas l'idée d'une faveur spéciale ? N'est-elle pas la conséquence d'un privilège naturel se traduisant par une réduction, une économie dans la peine prise ? Si cela est vrai, il existe entre ces deux notions une opposition évidente, une sorte d'antinomie irréductible, une augmentation de la rente supposant nécessairement une diminution relative de l'effort. Adoptant l'idée de travail comme fondement de la valeur, un logicien comme Ricardo devait inévitablement écarter la rente du domaine de la valeur.

§ VIII

Conclusion.

Pour finir, quelques réflexions critiques s'imposent, tant sur le fond de la doctrine ricardienne que sur sa méthode et son esprit.

Il paraît bien, d'abord, que Ricardo s'en tient surtout à l'idée de travail pour expliquer la valeur. A la différence de Smith, il ne glisse point du travail au coût de production : ce qui donne à sa thèse plus de cohésion et d'unité. Le coût du travail, c'est-à-dire le taux des salaires, et le temps de production, c'est-à-dire l'intérêt des capitaux, ne sont pour lui que des influences surérogatoires, qui ne détruisent ni même n'ébranlent l'unique colonne qui soutient tout son

système. Le travail ramené numériquement à ses manifestations quantitatives reste le tronc qui nourrit toutes les ramifications de la valeur. De là ce constant souci de ramener les causes accessoires à la cause principale qui, finalement, les domine et les absorbe.

On a prétendu pourtant que Ricardo, marchant exactement sur les traces de Smith, s'était laissé entraîner sur la même pente, et que, délaissant peu à peu la valeur-travail, il s'était rallié finalement à l'explication de la valeur par le coût de production ? Cette opinion peut s'appuyer de l'autorité particulièrement qualifiée du professeur Ashley et du professeur Marshall. D'après ces auteurs, la pensée de Ricardo a subi la même déviation que celle de Smith. Aux premiers âges, la valeur d'une marchandise dépend de la quantité relative de travail nécessaire à sa production. Puis, à mesure que la civilisation se développe, la constitution de la valeur devient plus complexe; et c'est pourquoi Ricardo fait entrer dans le calcul des frais le travail consacré aux installations, aux outils et aux édifices nécessaires à toutes les industries. Dans le même esprit, Ricardo fait ressortir l'influence du temps et le rôle du capital. Et enfin il constate que le taux des valeurs dépend aussi du taux des profits, ce qui est d'autant plus décisif que le mot profit désigne, dans la terminologie anglaise, la rémunération du capital en même temps que la rémunération de l'entreprise [1]. A ce compte, le coût de production devient graduellement l'explication ricardienne de la valeur.

Et ce n'est pas seulement le rapport entre le coût de production et la valeur que Ricardo aurait fait sien, il n'aurait pas manqué d'y joindre le rapport entre la valeur et l'utilité. Certes, Ricardo n'a point nié le rôle essentiel des « besoins » et des « désirs » de l'homme; l'utilité reste pour

(1) MARSHALL, *Principes d'Economie politique*, traduct. française, t. II, p. 228 à 231.

lui la première condition de la valeur. Mais M. Marshall estime qu'en marquant la différence entre la valeur et la richesse, Ricardo « semble tendre à apercevoir la distinction entre l'utilité-limite et l'utilité totale [1] », — celle-ci se rapportant à la richesse, celle-là exprimant la valeur. De telle sorte que M. Marshall et, avec lui, la plupart des économistes anglais contemporains peuvent se rattacher au grand classique anglais par ces deux idées, qui auraient été siennes, et qui forment le fond de la doctrine aujourd'hui dominante en Angleterre, à savoir l'utilité-limite qui détermine la demande, et le coût de production qui gouverne l'offre.

Cette sorte de « réhabilitation » de Ricardo ne va point sans de grandes hardiesses d'interprétation. Sans doute, Ricardo écrivait lui-même à Malthus qu'il était « un bien pauvre maître de langage ». Encore est-il qu'il faut s'en tenir à ce langage pour connaître sa pensée. Dans l'exposé scrupuleux que nous en avons fait, le travail apparaît comme l'influence prééminente qui explique la valeur.

Si ingénieux que soient les commentaires des économistes anglais contemporains, il est difficile de prétendre que Ricardo se soit éloigné autant qu'ils le disent de ce principe général. Non pas qu'on puisse nier les flottements et les indécisions du grand économiste classique. Mais, dans la lettre que nous citons plus haut, le maître maintient avec fermeté que les modifications de temps et de capital ne doivent pas « invalider » le fond même de sa doctrine qui fait reposer la valeur sur le travail. Rappelons cette déclaration de principes qui date de la fin de 1819 : « Je suis plus convaincu que jamais que le grand régulateur de la valeur est la quantité de travail nécessaire pour produire la marchandise évaluée. » C'est en ce sens que Rodbertus et Marx

(1) MARSHALL. *op. cit.*, p. 226 et 227.

invoqueront l'autorité de Ricardo; et le professeur Ashley reconnaît lui-même que cette interprétation cadre le mieux avec l'ensemble des écrits du maître anglais [1].

Ainsi donc, la quantité de travail consacrée à la production est vraiment la clef de voûte de son système. Tout ce qu'on peut reconnaître, c'est que, si contestable que soit celui-ci, il est empreint d'une raideur logique cherchée et voulue dans les *Principes*, et qui se relâche quelque peu dans les *Lettres*, ce qui permet de dire que, malgré sa cohésion, la thèse ricardienne n'est qu'une esquisse, magistrale assurément, mais incomplète, à tel point que l'auteur lui-même, dans sa correspondance, s'en montre peu satisfait.

Au surplus, quelques lettres montrent que Ricardo ne se flattait pas d'avoir épuisé la question de la valeur en donnant une solution définitive aux difficultés qu'elle présente et aux objections qu'elle soulève. Qui sait si, en la creusant davantage, il n'eût pas élargi peu à peu la portée des influences jugées par lui secondaires, au risque de sacrifier l'unité rationnelle qui caractérise ses déductions; grâce à quoi, sa théorie, en se rapprochant ainsi de la réalité, aurait gagné en souplesse et en exactitude ce qu'elle eût perdu en logique et en simplicité.

Plus cohérentes et plus rigides que la doctrine de Smith, les conceptions de Ricardo s'en distinguent aussi par leur esprit. Pour l'établir, il suffit de se demander si le disciple a partagé les préoccupations historiques de son maître. En d'autres termes, Ricardo, en exposant sa doctrine sur la valeur, a-t-il eu en vue ce qui change? Voit-il dans les causes qui, selon lui, constituent la valeur quelque chose de spécial à une période historique et qui doit se modifier avec l'évolution progressive et l'amélioration continue des sociétés? Ou bien, dans cette marche lente de l'histoire,

(1) Ashley, *Rehabilitation of Ricardo. Economic Journal*, vol. I. — Cf. *Ricardo's Use of Facts. Quarterly Journal of Economics*, vol. I, édit. Dumbar.

s'attache-t-il à ce qui demeure, à ce qui constitue cet équilibre dans les institutions, sans lequel la société ne saurait vivre et durer ? Il y a désaccord parmi les interprètes.

Selon M. Hector Denis, « le problème de la valeur d'échange est, pour Ricardo, un problème de dynamique économique [1] ». Il appuie son opinion sur ce passage des *Principes* qu'il se plaît à reproduire : « Il est important de déterminer jusqu'à quel point les effets incontestables que la quantité comparative de travail employée à la production de choses utiles exerce sur leur valeur échangeable, sont modifiés par l'accumulation des capitaux et le paiement des rentes. » Au dire de M. Denis : « Il s'agit pour Ricardo, non d'une conception abstraite et absolue de la valeur d'échange, mais d'une conception relative à une phase déterminée du développement historique des sociétés : la phase propriétaire et capitaliste; il s'agit de rechercher l'influence que le profit et la rente peuvent exercer sur la valeur d'échange des marchandises, c'est-à-dire sur la valeur relative des marchandises livrées à l'échange. » Et pour justifier cette manière de voir : « La plus grande partie du chapitre premier, écrit-il, est consacrée à l'influence modificatrice de l'accumulation des capitaux et du profit; le chapitre II, à celle de la rente, dans la phase capitaliste et propriétaire de l'évolution économique. » Enfin : « Ricardo, prolongeant l'œuvre d'Adam Smith, ne veut porter ses recherches que sur l'énorme masse des marchandises susceptibles d'être multipliées par l'industrie humaine [2]. »

Par contre, dans une page de son étude sur « le matérialisme historique », M. Guillaume de Greef interprète différemment la doctrine de Ricardo. « D'après A. Smith, écrit-il, la loi économique de la valeur, telle qu'il l'a décrite,

(1) Hector DENIS, *op. cit.*, liv. II, chap. III, § 5, p. 147.
(2) *Ibid.*, p. 148.

ne s'applique qu'à un état primitif de civilisation. Déjà, suivant Ricardo, cette loi était considérée comme plus abstraite et générale et destinée à se dégager de plus en plus au point de devenir *une loi absolue ;* les disciples de Smith devinrent plus métaphysiciens que leur maître »; et il ajoute quelques lignes plus loin : « La conception de Ricardo est plus abstraite que celle de Smith; en formulant sa loi de la valeur, il essaie, sans y parvenir, de la dégager de toute contingence historique. Smith, au contraire, un siècle antérieurement à Marx, admet des lois économiques applicables seulement à des périodes historiques [1]. » M. Guillaume de Greef semble donc voir plutôt, dans la thèse de Ricardo, un effort pour universaliser et immobiliser la notion de valeur.

Ces deux opinions seraient-elles contradictoires ? — Tout en donnant raison à M. de Greef plutôt qu'à M. Denis, il ne nous paraît pas impossible de concilier, en une certaine mesure, les jugements des deux auteurs belges. Ceux-ci se sont placés à deux points de vue différents pour juger la thèse ricardienne. M. Denis s'en tient, dans son appréciation, à la période capitaliste à laquelle Ricardo se réfère particulièrement. M. de Greef a surtout en vue la méthode de l'économiste anglais, « cet interprète systématique des causes générales et permanentes », comme dit M. Denis lui-même. Cela étant, ne peut-on pas rapprocher ces deux opinions pour les éclairer et les compléter l'une par l'autre ?

Ricardo se place surtout dans la société moderne. Mais les solutions qu'il donne pour le présent, il essaye de les adapter au passé et de les étendre à l'avenir. Chez lui l'esprit de généralisation tend à l'élever au-dessus des diverses phases historiques. Et finalement le logicien, qu'il est toujours, l'emporte sur l'historien, qu'il est quelquefois. C'est

(1) *Annales de l'Institut international de sociologie*. t. VIII (Travaux des années 1900 et 1901). Article de M. GUILLAUME DE GREEF, p. 155.

dire qu'il s'occupe beaucoup moins que Smith des modifications que la suite des temps a pu introduire dans la conception de la valeur. On ne trouve point dans les *Principes* les distinctions souvent répétées dans la *Richesse des Nations*, entre les périodes successives de l'histoire. Alors que Smith envisage vraiment le problème de la valeur en historien, — ce qui l'élève au-dessus des critiques injustifiées de l'école allemande, — Ricardo prête le flanc à ces griefs par la tendance d'abstraction qui l'emporte maintes fois en dehors des temps.

Assurément il se place, en cette question, à l'époque où le capital est déjà constitué; ses exemples supposent toujours cet auxiliaire du travail; il reprend la théorie de la valeur là où Adam Smith l'avait laissée. Et, par là, il semble continuer l'œuvre de son maître. C'est ce que l'on peut induire plus particulièrement de la distinction des capitaux fixes et des capitaux circulants, dont Smith n'avait pas tenu compte dans son analyse de la valeur.

En revanche, envisageant la société capitaliste, Ricardo subordonne les phénomènes de la valeur à deux conditions, qui sont : la concurrence illimitée du marché et la mobilité absolue des capitaux, afin que ces derniers puissent être transférés sans obstacle d'un emploi moins profitable à un emploi plus avantageux. Et ces conditions, il les suppose et les maintient, soit qu'il s'agisse du présent, soit qu'il s'agisse du plus lointain passé.

Et s'il parle des époques reculées de l'histoire, il fait toujours intervenir l'existence d'un capital. Ainsi, dans cet état primitif des sociétés dont il est question dans Adam Smith, le chasseur sauvage n'a-t-il besoin d'aucun capital, ne possède-t-il aucune arme [1] ? De même, il présuppose toujours la pleine concurrence. « Quand nous parlons,

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. III, p. 12.

dit-il, des marchandises, de leur valeur échangeable, et des principes qui règlent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, *dont la production est encouragée par la concurrence et n'est contrariée par aucune entrave* [1]. » D'où il suit que dans les sociétés primitives, aussi bien que dans les sociétés capitalistes [2], — pourvu que le capital existe avec la concurrence sans limite, — la valeur échangeable des marchandises reproductibles vient du travail exigé pour leur production.

Eliminant ainsi par la pensée les accidents provenant des variations historiques qui peuvent modifier ce jeu de la concurrence et ce mouvement des capitaux, il lui est loisible de s'en tenir à la *cause générale* qui explique la valeur et qui affecte ses fluctuations. Cette cause réside dans la quantité de travail nécessaire à la production des objets échangés, et l'offre et la demande, agissant en toute liberté, tendent à ramener cette valeur au coût de production qui constitue le *prix naturel* des choses. Dans l'esprit de Ricardo, il s'agit donc surtout d'un marché idéal où la concurrence et le capital ne rencontrent aucun obstacle. Dans la réalité, au contraire, ces conditions de raison pure sont traversées, impressionnées, souvent même infirmées par mille et mille accidents que Ricardo appelle les *causes secondes* ou *perturbatrices*, et qu'exprime le *prix courant du marché*. Et il est intéressant de remarquer que, plus tard, l'école mathématique se placera au même point de vue et aboutira aux mêmes conclusions. Sous le régime hypothétique de la libre concurrence qui sert de base à son système d'équations, Walras enseignera que le prix auquel l'entrepreneur paie les services producteurs (y compris le sien propre) et le prix auquel il revend les produits fabriqués

(1) RICARDO, *Principes*, chap. I, sect. I, p. 3.
(2) *Ibid.*, voir p. 3 : « Dans l'enfance des sociétés... »

tendent nécessairement à devenir égaux, ce qui tend à réduire son bénéfice à zéro. Cette rencontre d'idées entre l'école mathématique d'aujourd'hui et la logique abstraite de Ricardo est chose naturelle : les calculs des sciences exactes ne sont-ils pas le triomphe de la raison pure ?

CHAPITRE III

La valeur d'après Malthus.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Esprit et méthode de Malthus..... 137
§ 2. — Généralités sur la valeur..... 143
§ 3. — Rôle prépondérant de l'offre et de la demande..... 148
§ 4. — Rôle subordonné du coût de production..... 154
§ 5. — Rôle combiné du travail et du temps..... 162

Si nous nous sommes étendu longuement sur Smith et Ricardo, c'est qu'outre l'intérêt et l'importance du sujet, tous les économistes anglais, même ceux d'aujourd'hui, se réclament plus ou moins de ces deux grands ancêtres. Leurs contemporains et leurs disciples immédiats retiendront moins notre attention, parce que moins grande est, en ce qui concerne la valeur, l'autorité de leur personne et de leurs ouvrages.

Il n'est point d'écrits qui ne reflètent la méthode dont l'auteur s'est inspiré. L'œuvre de Malthus [1] en est un remarquable exemple. C'est pourquoi, avant d'exposer ses idées sur la valeur, il est nécessaire, en le comparant avec Smith et Ricardo, d'apprécier les tendances générales de son esprit.

(1) Né en 1766 et mort en 1834.

§ I

Esprit et méthode de Malthus.

Tandis que, par la rigueur et la subtilité de ses déductions, Ricardo s'efforce de plier les notions économiques à une logique purement rationnelle, Malthus, par son esprit pratique d'observation, par son souci de trouver dans les faits une confirmation de ses opinions, va rapprocher la science économique des réalités vivantes. Le premier, comme on l'a vu, est un habile dialecticien : il suppose et il raisonne. Le second est un observateur pénétrant : il s'en tient à ce qu'il voit et ne disserte que sur ce qu'il a constaté. Ricardo tend à séparer la richesse de l'homme; Malthus les rapproche; sa préoccupation est de rester fidèle à la vie. C'est pourquoi il unit la théorie à la pratique.

Témoin le titre de son ouvrage le plus scientifique : *Principes d'économie politique considérés sous le rapport de leur application pratique*. Il s'en explique d'ailleurs dans son avant-propos : « Un des objets que je me suis spécialement proposé de traiter dans cet ouvrage, c'est de rendre les règles générales de l'économie politique d'une application facile dans la pratique, en consultant souvent l'expérience, et en tenant un compte, aussi exact que possible, de toutes les causes qui concourent à la production des divers phénomènes [1] ». Et encore : « Aucune théorie ne doit être admise comme vraie, si elle se trouve en contradiction avec l'expérience générale; et cela me paraît une raison décisive et péremptoire pour la rejeter. » Parlant ensuite de cette concordance nécessaire des théories avec les faits : « Voilà, dit-il, l'épreuve que j'ai invoquée en posant

(1) MALTHUS, *Principes d'économie politique*, avant-propos, p. 17 (édit. Guillaumin, 1846).

mes principes; et cette épreuve expérimentale, répétée souvent, devient surtout indispensable dans la plupart des questions qu'aborde l'économie politique, lorsque des causes diverses et compliquées, dont l'existence ne peut être constatée que par ce moyen, se trouvent agir à la fois [1] ». A la raison raisonnante, Malthus oppose donc un frein : c'est à savoir les réalités de la vie. Avec lui, nous sommes loin des cas plus ou moins abstraits imaginés par Ricardo pour servir de base à une argumentation presque toujours déductive. Et pourtant ces deux natures si différentes, unies étroitement l'une à l'autre par une vive amitié, devaient, malgré leur profonde divergence de vues, rendre de précieux services à la science économique, en se complétant l'une par l'autre. Il faut applaudir au jugement suivant de M. Denis : « L'histoire devra au moins cette justice au premier d'avoir préparé une élaboration méthodique; mais les lignes générales étaient tracées, les progrès de la théorie ne pouvaient plus se faire que contre Ricardo lui-même, puisqu'ils devaient consister surtout à faire redescendre l'explication scientifique des hauteurs de l'abstraction sur les phénomènes concrets [2] ».

Au reste, l'éducation que reçut Malthus favorisa son goût pour l'observation positive des choses de la vie. On raconte que son père, grand admirateur de J.-J. Rousseau, s'appliqua, suivant les idées de l'*Emile*, à dégager la personnalité de son enfant, en le préparant au libre exercice de ses facultés et à la compréhension spontanée des réalités du monde. Cette éducation devait, tout à la fois, le rapprocher de Ricardo sur le terrain de l'individualisme économique, et l'en séparer par un besoin d'indépendance qui se manifeste, dans sa correspondance avec son ami, par la constante liberté de ses jugements.

(1) MALTHUS, *ibid.*, p. 9.
(2) DENIS, *op. cit.*, t. II, chap. V, § 1, p. 226 (édit. Giard et Brière).

En 1799, après la publication anonyme de la première édition de son *Essai sur le principe de population*, il entreprit un grand voyage à travers l'Europe. Et l'on peut croire que le spectacle des sociétés diverses auxquelles il se mêla, acheva de lui démontrer la complexité de la vie économique et l'insuffisance de la raison déductive pour en étudier les phénomènes et en découvrir les lois. Ce qui ne veut pas dire que Malthus se contente d'analyser ce qu'il voit pour décrire ce qui est. Il ne réduit pas l'économie politique à une simple peinture de la réalité. Autrement, comme on l'a dit finement, les économistes ne seraient que « les greffiers des actes de leur temps [1] ».

Malthus a compris le rôle de la science, et par là il se rapproche de Ricardo. Lui aussi, il cherche le principe général de ce qui est; il s'efforce de remonter du fait à la loi; il croit à la permanence et à l'universalité de certains rapports qui constituent l'ordre naturel des choses pour tous les hommes et pour tous les temps. Mais avant de déduire la loi, il s'applique scrupuleusement à étudier les faits, et, par ce réalisme prudent, il se rattache à Smith. Une différence d'esprit pourtant les sépare : Adam Smith est porté à l'optimisme, tandis que Malthus incline au pessimisme. Et cela se comprend, si l'on réfléchit à la différence des temps et des milieux où ils ont vécu.

Smith assiste à un essor économique sans précédent, et la prospérité qui en résulte lui donne confiance dans l'avenir. Aussi bien parle-t-il surtout de la production et de l'échange. Malheureusement ses prévisions furent démenties par les faits. L'expansion trop rapide de l'industrie eut des conséquences funestes. Le déplacement du travail humain par les machines fut surtout la cause de souffrances imprévues, et la misère s'accrut avec le renchérissement

(1) Maurice MONJEAN, *Introduction aux principes d'économie politique de Malthus*, p. XVIII, Paris, Guillaumin, 1846.

extraordinaire du blé en 1795 et 1796. Malthus, ému de cette crise douloureuse qui se déroulait sous ses yeux, eut le tort de croire hâtivement à sa durée; et sa pensée se nuança d'un désenchantement affligé qui s'étale dans son principe de population. Aussi bien est-ce le problème de la distribution plus que celui de la production qui l'inquiète et l'attire. De ces différents spectacles dont Malthus et Smith ont été frappés, on peut tirer, avec M. Denis, cette conclusion que l'optimisme de celui-ci, le pessimisme de celui-là, « correspondaient à deux aspects d'une même révolution industrielle [1] ». Ce que nous venons de dire sur l'esprit général de Malthus fera mieux comprendre les critiques qu'il adresse à Smith et à Ricardo et précisera la place indépendante qu'il entend tenir et garder à égale distance de l'un et de l'autre. A Smith, il reproche ses conclusions hâtives et ses méprises fréquentes; à Ricardo, ses simplifications artificielles et ses généralisations abstraites. Appuyons ces critiques de quelques citations.

Pour parler d'abord d'Adam Smith, Malthus lui fait grief de n'avoir pas apporté assez de prudence dans ses observations : « Je ne me dissimule point, dit-il, que, dans la méthode d'investigation, on s'expose à commettre des erreurs d'un genre opposé à celles qui naissent des dispositions à simplifier. On peut prendre pour des causes permanentes des phénomènes qui ne sont qu'accidentels et coexistants; et une théorie qui serait fondée sur une semblable méprise aurait le double inconvénient d'être à la fois compliquée et inexacte. Je suis porté à croire qu'Adam Smith est tombé quelquefois dans cette erreur, en tirant des faits observés des conclusions qui n'étaient pas fondées sur des principes généraux [2] ». En formulant ce jugement, Malthus ne se doutait pas qu'à propos de son *Principe de*

(1) H. Denis, *op. cit.*, t. II, chap. II, § 1, p. 53.
(2) Malthus, *Principes d'économie politique*, avant-propos, p. 17.

population, la postérité pourrait le prononcer contre lui avec non moins de justesse et de justice. Et il mérite même un reproche inverse par la façon dispersée, incertaine et confuse dont il traite le problème de la valeur. Sur cette question, il reprend en sous-œuvre la doctrine de Smith, et les points faibles qu'il y relève ne sont rien en comparaison des discussions interminables qu'il a soutenues toute sa vie contre Ricardo.

Leur longue correspondance témoigne de l'ardeur qu'ils ont mise à défendre leurs opinions. Toujours ils se sont combattus, sans jamais pouvoir se convaincre. Grands amis dans la vie privée, ils furent inconciliables dans leur lutte d'idées. Dans une lettre qu'il écrivait à son ami, en 1820, peu de temps après la publication de la première édition de ses *Principes*, Ricardo s'exprime ainsi : « Quoique bien des débats aient eu lieu entre nous, vous ne serez pas surpris, mon ami, quand je vous avouerai que vous ne m'avez pas convaincu, même sur des sujets que nous avons discutés dans nos longues conversations. La cause de ces dissentiments, c'est que vous avez envisagé mon livre sous un aspect plus pratique que celui que j'avais l'intention de lui donner. Mon but a été d'éclaircir les principes, et, pour y arriver, j'ai imaginé des cas propres à démontrer l'influence de ces principes [1] ». Un logicien qui suppose et déduit, comme Ricardo, pouvait-il s'entendre avec un réaliste, comme Malthus, qui regarde et observe ? « Je serais plus heureux, écrivait encore Ricardo à son ami, si vous ne différiez aussi profondément de moi; si je suis trop théorique, je pense que vous êtes trop pratique [2] ». Et ailleurs : « Une grande cause de ces divergences d'opinion, c'est que vous avez toujours dans l'esprit les effets immédiats et tempo-

(1) Cf. Maurice MONJEAN, *Introduction aux principes d'économie politique de Malthus*, p. XIII.

(2) *Letters of Ricardo to Malthus*, édit. Bonar, p. 96.

raires des changements particuliers, tandis que j'écarte ces effets immédiats et temporaires, et que je fixe toute mon attention sur l'état permanent des choses qui résultent de ces principes. Peut-être estimez-vous ces effets temporaires trop haut, tandis que je suis, moi, trop disposé à les apprécier trop bas [1] ».

Malthus ne pouvait renoncer à soumettre les généralités, même les plus plausibles, au contrôle nécessaire de la réalité et à l'épreuve nécessaire de la vie. On lit dans l'avant-propos de ses *Principes* : « Les théories les plus brillantes et les plus belles classifications doivent s'écrouler devant le sanctuaire de la vérité, dont l'observation des faits et l'expérience peuvent seules nous ouvrir l'entrée [2] ». Pourquoi faut-il que Malthus renonce à synthétiser les éléments de la valeur pour s'en tenir pratiquement aux vicissitudes quotidiennes et présentes du marché ? Chose étrange : les deux amis ne semblaient point destinés par leur profession à des directions d'esprit si opposées. Dans cette lutte de deux intelligences si distinguées, « c'était le banquier rompu aux affaires, l'opulent capitaliste enrichi par ses connaissances pratiques, qui s'élevait aux plus hautes abstractions, et s'aventurait toujours avec une heureuse audace sur le terrain mouvant des probabilités; tandis que l'adversaire qui, par une méthode contraire, mais également philosophique, lorsqu'elle est employée avec mesure, soumettait les spéculations de son esprit aux exigences des applications usuelles, c'était le brillant étudiant de l'Université de Cambridge, élevé dans l'admiration de Rousseau, le réfutateur des doctrines utilitaires de Bentham, le professeur d'économie politique et d'histoire [3] ».

L'opposition de ces deux natures n'empêche point Mal-

(1) *Letters of Ricardo*, p. 127.
(2) MALTHUS, *Principes*, avant-propos, p. 5.
(3) MALTHUS, *Principes* (édit. Guillaumin, 1846), introduction de Maurice MONJEAN, p. XIII.

thus d'apercevoir que la vérité peut souffrir également des excès de l'une et l'autre méthodes. Il faut le citer encore : « La source principale des erreurs et de la diversité d'opinions qui règne aujourd'hui parmi les écrivains qui traitent de l'économie politique, me semble tenir à la précipitation avec laquelle ils ont cherché à simplifier et à généraliser; car tandis que leurs adversaires, s'appuyant davantage sur la pratique, tirent des conséquences trop hasardées de faits partiels auxquels ils accordent une importance exagérée, les théoriciens donnent dans l'excès contraire, en ne soumettant pas leurs idées à l'épreuve d'une expérience étendue et éclairée, laquelle peut seule, dans un sujet aussi épineux, établir leur justesse et leur utilité [1] ». Pour finir, à l'inverse de Ricardo qui, épris de logique, cherche l'unité et la loi générale au risque de sortir des réalités de la vie, nous allons voir Malthus, attentif à la complexité des phénomènes, se complaire et s'attarder, sinon même s'égarer, dans les détails d'une analyse minutieuse et compliquée.

§ II

Généralités sur la valeur.

A l'exemple de Smith et de Ricardo, Malthus distingue deux sortes de valeur : une valeur d'usage et une valeur d'échange; et, comme eux, il confond la première avec l'utilité. La *valeur d'usage*, lit-on, dans ses *Définitions*, « est synonyme d'*utilité*. Elle apparaît rarement en économie politique, et n'est jamais comprise dans le mot valeur, quand on l'emploie seul sans qualificatif [2] ». Ainsi, pas

(1) MALTHUS, *Principes*, avant-propos, p. 4.
(2) MALTHUS, *Des définitions en économie politique*, chap. X, p. 520, édit. Guillaumin, 1846.

plus que Smith et Ricardo, Malthus ne semble soupçonner qu'en désignant un rapport né d'une comparaison entre deux ou plusieurs utilités, la valeur d'usage exprime quelque chose de plus que l'utilité elle-même.

La valeur d'usage ainsi écartée, Malthus va, comme ses devanciers, s'attacher exclusivement à la *valeur en échange* qu'il définit, d'une façon imprécise : « Un rapport qui s'établit pendant l'échange entre un objet et un ou plusieurs autres, rapport déterminé par le prix qu'on y attache ».

Cela dit, il aborde l'étude des divers éléments de la valeur d'échange, et, sur ce point, à l'unité de fondement de Ricardo il substitue la pluralité des causes. Faisant siennes les distinctions de Senior, il considère que le pouvoir d'échange d'une marchandise dépend de deux sortes de causes : les causes intrinsèques et les causes extrinsèques, qu'il essaye de définir et d'expliquer en des pages souvent obscures.

Les causes intrinsèques, qui sollicitent davantage l'attention parce qu'elles sont moins nombreuses et plus directes, sont propres à la marchandise elle-même. « Elles affectent le désir de la posséder et la difficulté de s'en rendre possesseur ». Ainsi, pour Malthus, le défaut d'approvisionnement du blé est une cause intrinsèque qui a pour effet d'accroître sa puissance d'échange.

Les causes extrinsèques seraient, au contraire, des causes étrangères à la marchandise. « Elles affectent à la fois et le désir et la difficulté de se rendre possesseur des différents objets avec lesquels pourrait s'échanger [1] » la marchandise que l'on envisage. En faisant varier la valeur des différents objets qui pourraient s'échanger contre la marchandise observée, ces causes extrinsèques influent indirectement sur son pouvoir d'acheter. Malthus tient pour

(1) MALTHUS, *Principes d'économie politique*, chap. II, sect. I, p. 54.

« évident que ces causes extrinsèques doivent être innombrables d'après leur nature et la diversité des choses auxquelles elles peuvent s'appliquer ». Remarque curieuse : ces causes extrinsèques, qui ont une influence certaine sur le pouvoir d'acquisition des marchandises, ne sont pas prises en considération par notre auteur lorsqu'il s'agit de traduire et d'expliquer les variations de leur valeur d'échange.

L'économiste anglais fait nettement une distinction entre la valeur échangeable, à laquelle nous attribuons plus volontiers des causes intrinsèques, et le pouvoir d'achat d'une marchandise. Pour lui, et contrairement à ce que nous enseignent la plupart des économistes, la valeur échangeable d'un objet n'est pas toujours proportionnée à son pouvoir général d'acheter. Entre ces deux attributs d'une même marchandise, il trace une séparation et, au lieu de conclure à leur relation, à leur concordance nécessaire, il croit plutôt à leur indépendance réciproque.

Pour pénétrer sa pensée déjà subtile, il est indispensable de reproduire l'exemple compliqué dont il l'appuie : « Supposons, dit-il, ce qui se rencontre continuellement, que, par suite des progrès des machines, de la baisse des profits et de l'amélioration croissante du travail manufacturier et agricole, une plus grande quantité d'articles manufacturés puisse être obtenue beaucoup plus facilement qu'auparavant, en même temps que l'accroissement des progrès de l'agriculture est un obstacle à ce que la difficulté d'obtenir du produit brut s'augmente : pourrait-on considérer, dans ce cas, avec quelque apparence de vérité, un objet qui, soumis à de tels changements, pourrait obtenir la même quantité de produits agricoles et manufacturiers de la même espèce et dans la même proportion qu'auparavant, comme pourvu, aux yeux de la société, de la même valeur échangeable ? Dans cette supposition, personne n'hésiterait

à dire que la valeur des cotons, des toiles, des soieries, des draps, etc., a baissé, et ce serait une contradiction flagrante d'ajouter qu'un objet qui n'obtiendrait que la *même quantité* de tous ces articles, dont la valeur a subi une diminution notoire, n'a pas lui-même baissé de valeur [1] ». Plus brièvement, tandis que la valeur des marchandises précitées a baissé, parce que leur facilité de production a augmenté, leur pouvoir d'acquisition est resté le même, parce que les mêmes quantités continuent à s'échanger les unes contre les autres.

Mais Malthus tire de là une déduction singulière : « La faculté générale d'acheter, que possède un objet en particulier, ne peut être considérée avec raison comme représentant les variations que subit sa valeur échangeable, selon le sens ordinairement attaché à ce mot. La valeur échangeable d'un objet ne peut être proportionnée à son pouvoir général d'acheter qu'autant que les choses, avec lesquelles il s'échange, continuent à être obtenues avec la même facilité. Mais comme l'expérience nous a fait reconnaître qu'une quantité considérable de produits ne continue jamais à être obtenue avec la même facilité, il est à remarquer que, quand il est question des variations de la valeur échangeable d'une marchandise spéciale, nous voulons parler presque toujours de sa puissance d'achat provenant de causes intrinsèques [2] ». Si nous l'avons bien compris, Malthus explique la différence qu'il établit entre la valeur d'échange et la puissance d'acquisition, par ce fait que nous tendons à attribuer une variation de la valeur d'échange beaucoup plus spécialement aux causes intrinsèques plus directes et plus visibles; au lieu que, si nous parlons de puissance d'acquisition de deux ou de plusieurs

(1) MALTHUS, *op. cit.*, chap. II, sect. I, p. 55.
(2) *Ibid.*

marchandises respectives, les causes intrinsèques et extrinsèques s'imposent également à notre attention.

1° La première distinction de Malthus est inadmissible. Elle ne va pas sans une grave méprise. Sans doute, l'objet dont il nous parle dans son exemple coûte moins à reproduire, comme tous les autres, par suite d'un progrès réalisé dans la production; mais de ce que le niveau général des frais a uniformément fléchi, Malthus est mal venu à soutenir que leur valeur d'échange a diminué, puisqu'il admet que leur pouvoir respectif d'acquisition est resté le même. Peu importe que l'ensemble des frais soit descendu d'un ou de plusieurs degrés par un perfectionnement de l'outillage : du moment que la puissance d'achat reste réciproquement la même, on doit conclure que la valeur d'échange reste identique. Impossible de séparer ceci de cela. De l'exemple pris par Malthus, une seule conséquence résulte que, certes, il n'avait pas prévue : si, malgré les économies et les perfectionnements réalisés, la puissance d'acquisition des marchandises et, par suite, leur valeur d'échange n'ont pas varié, c'est que la valeur est indépendante du coût de production.

2° La distinction entre les causes intrinsèques et les causes extrinsèques de la valeur d'échange est-elle plus admissible ? Oui et non. Nous venons d'établir entre la puissance d'acquisition et la valeur d'échange un lien de concordance nécessaire. Elles supposent une relation née d'une comparaison entre deux marchandises. Sur ce point, d'ailleurs, Malthus, d'accord avec tous les économistes, représente la valeur comme un rapport. Or, tout rapport étant affecté par une modification dans l'un ou l'autre de ses deux termes, il en résulte que les causes intrinsèques et extrinsèques auront une influence égale sur la valeur d'échange et la puissance d'acquisition; autrement dit, elles ont même fonc-

tion. Pourquoi les distinguer par une terminologie qui semble les opposer les unes aux autres ? Toutefois, sous réserve de l'observation qui précède, il peut être intéressant de rechercher si les causes de variation affectent l'un ou l'autre des deux termes du rapport, et si conséquemment elles proviennent de l'objet que l'on veut céder ou de ceux que l'on peut acquérir en échange. En ce sens, la distinction des causes intrinsèques et des causes extrinsèques peut être acceptée. Nous verrons que Senior en a tiré quelques éclaircissements utiles.

§ III

Rôle prépondérant de l'offre et de la demande.

Et maintenant quel est le fondement de la valeur ?

Tandis que Ricardo procède par logique déductive, Malthus s'en tient aux manifestations pratiques de l'échange. Au lieu que Ricardo bâtit ses raisonnements sur le principe du coût de production pour expliquer tous les phénomènes de la valeur, Malthus établit toutes ses considérations sur le principe de l'offre et de la demande, en introduisant dans le mécanisme de la valeur tout ce qui peut influencer le vendeur ou l'acheteur. De la sorte, il fait une part plus large que Ricardo aux besoins et aux désirs variables des hommes, et, par suite, il imprime à la notion de valeur un caractère plus subjectif et plus vivant. « La valeur en échange, dit-il, est le rapport d'un objet à un ou à plusieurs objets susceptibles d'être échangés. Afin de déterminer ce rapport avec exactitude dans chaque cas particulier, il faut tenir compte de l'échange qui peut être fait à un moment donné, et chaque échange suppose non seulement la *faculté* et la *volonté* de donner un article en échange pour un autre

dont on a plus *besoin*, mais encore un *désir* analogue de la part de celui qui possède l'article demandé, pour l'article ou le travail qu'on lui offre en échange ». Ce point de vue est nouveau. Ricardo raisonne sur deux ou plusieurs marchandises ayant exigé un effort de production plus ou moins considérable; Malthus met face à face deux ou plusieurs hommes agissant sous l'empire d'un besoin plus ou moins pressant, qui leur donne le désir ou la volonté d'échanger. Son souci des réalités nous ramène à la psychologie économique. Poursuivant son idée, Malthus ajoute : « Dès que cette demande réciproque existe, le taux auquel se fait l'échange, ou la quantité d'un objet qui est donnée pour une portion déterminée d'un autre, dépendra de l'*estimation* relative que les deux contractants en feront, et cette évaluation sera fondée sur le *désir* de posséder et sur la *difficulté* ou la *facilité* d'obtenir cette possession [1] ». Alors que son ami considère surtout la marchandise échangée, Malthus n'oublie pas la personne des échangistes, et même il recherche leurs intentions et pénètre leurs mobiles. Mais par cela même qu'il se préoccupe davantage de l'intensité variable des penchants de l'homme, son analyse de la valeur est plus flottante et plus indécise.

Malthus définit la *demande* « d'une certaine sorte d'objets : la volonté de quelqu'un pour les acheter, combiné avec les moyens généraux dont il dispose à cet effet »; et l'*offre* : « la quantité des objets destinés à la vente, combinée avec le désir de les vendre [2] ». Ayant observé que toute variation des prix ou de la valeur qu'ils traduisent dépend de l'intensité relative de l'offre et de la demande, l'économiste anglais fait porter (et c'est là le fond même de sa méthode) tout l'effort de ses investigations sur les circonstances susceptibles de modifier ces deux facteurs de

(1) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. I, p. 48-49.
(2) *Ibid.*, chap. II, sect. II, p. 57-58.

l'échange. En réalité il ne sépare pas la question de la valeur de la question des prix. On peut même dire qu'il n'aperçoit et qu'il n'étudie la valeur qu'à travers les prix. Cet excès de réalisme est le point faible de sa doctrine.

Par contre, il analyse finement les variations du prix et partant celles de la valeur. Prenant en considération la volonté d'échanger des parties, il fait la part des besoins et des désirs; et comme les rapports de l'offre et de la demande lui révèlent les fluctuations de l'approvisionnement, comme il les tient pour le moyen d'adapter la production à la consommation, il a soin de mettre en lumière l'utilité, la rareté et les frais de production.

Malthus a donc une vue très complète et très réaliste des éléments divers qui influencent la valeur. On peut même dire qu'il a été l'un des premiers à embrasser l'ensemble complexe de ce phénomène. En cela, il se distingue de ses devanciers qui, en exagérant l'importance d'une ou deux causes jugées déterminantes, devaient laisser dans l'ombre toutes les autres. En portant tour à tour son attention sur les sentiments subjectifs des parties et sur les qualités objectives des marchandises, il a su montrer le lien étroit, l'interdépendance de ces éléments, en les suivant dans leurs actions et réactions réciproques. Ainsi, voulant montrer l'importance particulière des sentiments qui animent les acheteurs, il note que l'accroissement ou la diminution de leurs besoins et de leurs désirs peut être une cause de rareté ou d'abondance, en exerçant une influence directe sur l'approvisionnement. Pour lui, la rareté n'a d'action sur la valeur que parce qu'elle découvre et fait apparaître l'intensité particulière de l'envie d'un certain nombre d'acheteurs qui consentent à demander la marchandise à un prix plus élevé, et qu'elle n'est plus rien dans la valeur si l'on fait abstraction du désir de ces acheteurs. « Si la quantité d'une denrée vient à diminuer de moitié, dit-il, il est à peine

croyable qu'il ne se trouve pas parmi les anciens acheteurs un nombre suffisant qui ait à la fois la volonté et les moyens d'acquérir cette quantité réduite, à un prix plus élevé; mais si l'envie ou les moyens d'acquérir leur manquent, le prix de la denrée ne pourra point hausser [1] ». La remarque est judicieuse : en matière économique, la rareté n'existe vraiment que si la demande persiste à dépasser l'offre. Malthus a bien vu que la rareté économique est autre chose que la rareté mathématique. Economiquement parlant, un objet, qui n'est pas demandé, n'est pas rare, fût-il seul de son espèce. C'est l'excès de la demande sur l'offre qui fait apparaître la rareté économique, en attestant que le besoin dépasse en intensité les quantités disponibles de l'objet qui peut le satisfaire; et pour l'acquérir, plus vifs doivent être les désirs et plus importantes les ressources de ceux qui s'obstinent à se présenter sur le marché. Stuart Mill reprendra cette idée.

Malheureusement toutes les considérations de Malthus sur la valeur sont semées, sans ordre, dans une analyse dispersée et confuse du jeu de l'offre et de la demande. Tout en faisant apparaître les répercussions réciproques des causes les unes sur les autres, elles n'offrent pas la coordination logique d'un véritable système.

Passant au coût de production, Malthus reste fidèle à son point de vue : comme pour la rareté, il ne sépare point l'élément objectif des frais de production des sentiments subjectifs qui peuvent animer l'acheteur. Parfois même, eu égard à cette identité de méthode, il rapproche la rareté des frais de production pour montrer qu'ils peuvent avoir même action sur la demande des consommateurs : « Si, pendant que l'argent est regardé comme ayant la même valeur, dit-il, certains objets, soit par *rareté*, soit par *augmentation du prix de revient*, deviennent d'une acquisition

(1) MALTHUS, *op. cit.*, chap. II, sect. II, p. 60.

plus difficile, comme certainement ils ne seront achetés que par ceux qui auront la volonté et les moyens de faire un plus grand sacrifice en argent pour les obtenir, un tel sacrifice devra être regardé comme la preuve d'une plus grande intensité dans la demande [1] ».

A ce propos, une différence apparaît entre Malthus et Ricardo. Celui-ci se place surtout du côté du producteur; il se contente de rechercher ce que la marchandise coûte à produire et, de cet examen, il conclut à sa valeur sur le marché. Son point de vue est unilatéral et, par suite, incomplet.

Au contraire, Malthus met en balance les frais variables du producteur avec les facultés limitées du consommateur. Il établit même entre ces deux facteurs du marché une corrélation nécessaire et il en saisit, pèse et note les réactions inévitables. Son étude est bilatérale. « Si un nombre considérable de denrées, que le travail seul peut produire, devenait plus difficile à acquérir, ne pouvant plus être obtenu que par un surcroît de travail, on pourrait, certes, regarder ce surcroît, s'il se présentait, comme une preuve d'une plus forte demande, ou d'un surcroît des facultés et de la volonté nécessaires pour faire des sacrifices plus grands afin d'obtenir ces denrées [2] ». Ce qui veut dire que, pour qu'une marchandise acquiert une valeur plus élevée et se vende à un prix supérieur, il ne suffit pas que les frais de sa fabrication aient augmenté; il faut encore que l'acheteur, animé par le besoin et le désir de la marchandise, ait la volonté et le pouvoir de l'acquérir. Par les intentions et les ressources du consommateur, la demande doit pouvoir s'adapter aux exigences de l'offre. Ce que Malthus a le mieux vu, ce n'est pas peut-être le rôle et le jeu de chacun des éléments de la valeur, mais l'ensemble de ces rouages.

(1) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. II, p. 59.
(2) *Ibid.*

C'est pourquoi la valeur lui paraît être le résultat d'un équilibre entre les facteurs opposés qui la conditionnent. Et cet équilibre, il a compris qu'on ne pouvait l'expliquer qu'en accordant une égale attention aux intérêts contraires du vendeur et de l'acheteur. Observant tour à tour les deux parties en présence, Malthus est amené à certaines remarques de détail qui mettent en lumière les répercussions du coût de production sur l'approvisionnement du marché et sur la consommation générale. Constatant, par exemple, que le nombre des acheteurs diminue par suite du renchérissement des prix, Malthus nous montre qu'une augmentation des frais de fabrication peut être la cause d'une surproduction relative et exercer une influence indirecte sur la quantité des marchandises apportées au marché. Si, au contraire, après une augmentation du prix demandé par le producteur pour couvrir l'élévation de ses frais de production, le nombre des demandes reste le même, c'est, nous dit Malthus, parce que le désir des acheteurs, joint à leur pouvoir d'acheter, continue à être égal ou supérieur au nouveau prix demandé : preuve évidente d'une plus grande intensité de la demande générale.

Inversement, une diminution dans les frais de production aurait pour effet de faire baisser la valeur de la marchandise sur le marché. Mais cette baisse ne serait qu'une conséquence indirecte d'une diminution du coût de production; la cause principale en serait la concurrence des producteurs devenus plus nombreux par l'espoir de bénéfices supplémentaires résultant des facilités nouvelles de production, et cette baisse de valeur ne manquerait pas de relever la consommation [1]. On voit par cet exemple combien Malthus a conscience de la complexité des phénomènes et comment il en démêle l'enchaînement et les répercussions.

(1) Pour toutes ces remarques de MALTHUS, se reporter aux pages 60-61-62 de ses *Principes*, chap. II, section II.

§ IV

Rôle subordonné du coût de production.

Conséquence grave : toutes ces observations fragmentaires amènent Malthus à réduire l'importance du coût de production. Pour Malthus, les frais de fabrication n'influent sur la valeur et le prix des marchandises « qu'autant qu'ils en règlent l'approvisionnement », c'est-à-dire d'une manière indirecte par l'action qu'ils exercent sur le rapport de l'offre et de la demande. « Il est hors de doute, écrit-il, que, lorsque les frais de production diminuent, la baisse des prix s'ensuit en général; mais qu'est-ce qui fait spécialement baisser le prix de la denrée ? Nous avons prouvé dans la section précédente que c'est une surabondance réelle ou présumée de l'approvisionnement ou de l'offre ». Et il ajoute : « Tout le monde convient aussi que, lorsque les frais de production augmentent, le prix des denrées s'élève en général. Qu'est-ce qui fait spécialement hausser le prix dans ce cas ? Nous venons de prouver que c'est l'insuffisance présumée de l'approvisionnement. Faites disparaître ces accidents d'insuffisance ou de surabondance, ou, en d'autres termes, faites que l'étendue de l'approvisionnement demeure exactement la même, sans qu'il soit exposé à la chance de se trouver en défaut ou en excès bien que les frais de production augmentent ou diminuent, et il n'y aura aucun motif de craindre la moindre variation de prix [1] ».

Ce fragment résume la pensée de Malthus : la valeur se ramène, pour lui, à une question d'approvisionnement. En veut-on de nouvelles preuves ? « Si, poursuit Malthus, en recourant cette fois au procédé hypothétique de Ricardo,

(1) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. III, p. 65-66.

toutes les denrées qui se consomment en Angleterre, qu'elles soient le produit du sol ou des manufactures, pouvaient être produites pendant dix ans sans travail, et que cependant leur production ne fut qu'exactement égale à ce qu'elle aurait été dans l'état actuel des choses; dans ce cas, et en supposant que la volonté des acheteurs et leurs moyens d'acquérir n'aient pas changé, il n'y a pas de doute que tous les prix resteraient aussi les mêmes. Mais, si on admet cette proposition, il s'ensuit que le rapport entre l'offre et la demande réelle ou présumée est le principe dominant qui fixe le prix courant aussi bien que le prix naturel, et que les frais de production n'y peuvent contribuer que d'une manière subsidiaire, c'est-à-dire autant que ces frais exercent une influence immédiate ou présumée sur le rapport qui existe entre l'offre et la demande [1] ». Ainsi, comme nous l'avions annoncé, Malthus, en subordonnant le coût de production à l'équilibre de l'offre et de la demande, en étudiant la valeur à travers les variations qu'elle subit sur le marché, fond en quelque sorte la théorie de la valeur dans celle des prix. Et il se tient fermement à ce point de vue. Quittant le domaine des hypothèses fictives, il continue sa démonstration en s'appuyant sur des phénomènes réels que l'on pouvait constater journellement. « On n'a pas besoin, dit-il, d'avoir recours à des cas imaginaires pour fortifier cette conclusion. L'expérience met la vérité de ce principe dans son plus grand jour [2] ».

Prenant particulièrement comme exemples l'augmentation par la loi du traitement insuffisant des pasteurs [3] et la taxe des pauvres des paroisses, il cherche à démontrer qu'en règle générale toute espèce de prime accordée à la production, par cela même qu'elle abaisse les prix, est une

(1) MALTHUS, *op. cit.*, p. 66.
(2) *Ibid.*
(3) *Ibid.* — Cet exemple est emprunté à Ad. SMITH, *Richesse des Nations*, liv. I, chap. X, p. 171.

preuve que ceux-ci se règlent sur les rapports établis entre l'offre et la demande et non sur les frais de production, pour cette raison que ceux-ci restent les mêmes tandis que les prix sont modifiés [1].

Ces exemples compliqués nous semblent peu démonstratifs. Ne sont-ils pas même plus favorables à l'influence prépondérante du coût de production que Malthus conteste ? Si, en effet, les producteurs gratifiés de la prime peuvent abaisser leurs prix de vente et, par là, stimuler et accroître la demande, c'est que leurs frais de fabrication, tout en restant les mêmes qu'auparavant, ne pèsent plus aussi lourdement sur leur budget : l'Etat qui les soutient en prend sa part.

Mais « le fait le plus frappant pour prouver que les frais de production n'influent sur les prix des choses qu'autant qu'ils en règlent l'approvisionnement », c'est « la valeur artificielle qu'on donne aux billets de banque en en limitant la quantité [2] ». Quoique subtile, la citation s'impose : « Si un article dont la fabrication ne coûte comparativement presque rien, quoiqu'il remplisse l'importante fonction de l'or, peut être maintenu à une valeur égale à celle de l'or, lorsqu'il n'est offert que dans la même quantité de ce métal, il ne peut y avoir de preuve plus claire que la valeur même de l'or ne dépend des frais que sa production a coûtés, qu'autant que ces frais influent sur la quantité offerte de ce métal, et que si les frais venaient à cesser, pourvu que la quantité n'augmentât pas, la valeur de l'or en Angleterre se conserverait toujours la même [3] ». Ce passage, qui vise particulièrement Ricardo, n'est qu'ingénieux. Malthus conclut de la valeur du billet de banque, due uniquement à l'extrême limitation de son approvisionnement, à la

(1) Voir dans le même sens : MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. III, p. 65.
(2) MALTHUS, *op. cit.*, chap. II, sect. III, p. 67.
(3) *Ibid.*, p. 67-68.

valeur de l'or en lui assignant le même fondement. Oublierait-il que le billet de banque est une valeur fiduciaire, une simple valeur d'emprunt, représentative de celle de l'or? Au lieu d'expliquer la valeur de l'or par la valeur des billets, il eut été plus logique d'expliquer la valeur des billets par la valeur de l'or. Et comment expliquer la valeur de l'or en faisant abstraction de son coût de production?

De tous ces exemples, il ne faudrait pas conclure que Malthus refuse toute influence au coût de production. « Il ne résulte cependant en aucune manière de ce que nous venons de dire, écrit-il, que le travail et les frais de production n'aient pas une puissante influence sur les prix; mais le véritable aspect sous lequel il faut envisager ces frais, c'est de les regarder comme une condition nécessaire de l'offre des objets demandés [1] ». Sans doute Malthus fait une part aux éléments et aux conditions de la production, mais il les considère comme devant entretenir l'approvisionnement dans de justes proportions avec le nombre et l'intensité des demandes, et en cela le rôle de la production devient pour lui indirect et secondaire. « Quoique dans le moment même de l'échange de deux objets l'un pour l'autre, poursuit-il, aucune circonstance n'influe sur cette transaction que le rapport entre l'offre et la demande; cependant, comme tous les objets de nos désirs sont obtenus par les efforts de l'homme, il est clair que l'approvisionnement de ces objets doit être réglé : 1° par la somme, l'habileté et la direction de ces efforts; 2° par le secours qu'on peut tenir des fruits d'un travail antérieur, et 3° par l'abondance ou la rareté des matériaux sur lesquels il faut travailler et des aliments nécessaires pour la subsistance des ouvriers ». Et Malthus examine tour à tour les conditions que doivent remplir chacun de ces éléments de la production « pour qu'un pro-

(1) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. III, p. 71.

duit quelconque continue à être porté au marché en quantité suffisante pour répondre aux demandes ».

Il convient de payer un salaire approprié à la nature de l'effort dépensé, « car, sans une rémunération convenable du travail, l'approvisionnement de la denrée doit nécessairement manquer [1] ». Cette condition, comme beaucoup d'autres, se réalisera d'elle-même. L'échelle des salaires devant rémunérer les différents genres d'ouvrage qui exigent un degré variable de force, d'adresse ou d'intelligence, s'établit spontanément, « *non d'après les qualités intrinsèques ou l'utilité de la chose produite, mais d'après l'état de la demande qui en sera faite*, comparée à l'offre, et, par conséquent, d'après la demande et l'offre de l'espèce de travail requis pour la production de l'objet en question ».

Il faut ensuite que les services rendus à la production par l'accumulation antérieure des capitaux et le travail des machines, soient payés aux capitalistes. Mais, d'après Malthus, cette rémunération ne sera pas calculée sur la différence qui existe entre les forces productives de la main-d'œuvre seule et celle du travail aidé de l'outillage ou du machinisme. Car, déclare-t-il (et cette affirmation est intéressante), « *le prix des choses ne dépend pas de leur utilité intrinsèque, mais de l'offre et de la demande* ». Et il s'en explique : « L'accroissement des forces productives devant naturellement produire un surcroît de denrées, ces denrées baisseront nécessairement de prix, et la rétribution pour le capital avancé sera bientôt réduite à la somme qui, dans l'état actuel de la société, sera suffisante pour encourager l'application d'un tel capital à la production en question, dans la proportion des demandes effectives ». Ce qui veut dire, croyons-nous, que la rémunération du capital est fixée, non par les services qu'il rend, mais par la demande effec-

(1) MALTHUS, *eod. loc.*, p. 68.

tive du produit qu'il crée. En tout cas, par cela même qu'il fait une part aux profits, il apparaît déjà que Malthus les tient pour suffisamment justifiés. Mais, pour lever tous les doutes, il critique l'opinion émise par Smith et approuvée par Ricardo : « Il n'est pas exact de regarder, ainsi que le fait Adam Smith, les profits du capital comme une déduction opérée sur le produit du travail. Ces profits ne sont qu'une rémunération due pour la portion des services productifs fournis par le capitaliste, laquelle est estimée exactement de la même manière que la part des services de l'ouvrier [1] ».

Enfin le prix des produits doit être suffisant pour assurer une quantité convenable d'aliments et de matières premières aux ouvriers et aux capitalistes. Un pareil prix, selon Malthus, « ne peut être payé sans qu'il rapporte une rente au propriétaire foncier sur presque toutes les terres cultivées [2] ». Et, après avoir fait une large part aux salaires, Malthus justifie la rente de la terre comme il a justifié les profits du capital. Il tient pour « inexactes » les idées de Smith, lorsque celui-ci nous parle des propriétaires fonciers comme de « gens avides qui se plaisent à recueillir là où ils n'ont jamais semé, et qui forcent le laboureur à leur acheter la permission d'obtenir ces produits naturels, qui, à l'époque où la terre n'avait point de maîtres, ne coûtaient que la peine de les recueillir [3] ». Smith serait le premier à reconnaître, remarque Malthus, que, « si la terre n'appartenait à personne, son produit deviendrait, sans comparaison, moins abondant, au grand détriment des producteurs et des consommateurs [4] ». Et il conclut plus loin : « Les propriétaires fonciers, quels qu'ils soient, se conduisent à l'égard de leurs

(1) MALTHUS, *op. cit.*, chap. II, sect. III, p. 69.
(2) *Ibid.*, p. 70.
(3) *Ibid.*, chap. II, sect. III. — SMITH, *R. des N.*, liv. I, chap. VI, p. 67.
(4) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. III, p. 70.

possessions, précisément de la même manière que les possesseurs de travail et de capital; les uns comme les autres louent ou échangent ce qu'ils possèdent, pour la somme de monnaie que la société est disposée à leur donner [1] ». Le taux de la rente est donc fixé pour Malthus comme le taux des salaires et des profits par le jeu de l'offre et de la demande. Un salaire, un profit et une rente convenables afin d'assurer un approvisionnement suffisant, voilà donc, au sentiment de Malthus, les conditions nécessaires pour que la production s'adapte à la consommation. Et chacune de ces conditions qui ajustent l'approvisionnement aux exigences des besoins, subit à son tour l'influence de l'offre et de la demande. En admettant même que Malthus grossisse démesurément l'importance du rôle qu'il assigne à ce régulateur du marché, il faut reconnaître qu'en pesant successivement les actions et les réactions qui conditionnent les variations de la valeur, il manifeste une certaine conscience du phénomène général de l'interdépendance économique.

Pour lui, toutefois, l'*approvisionnement* est l'essentiel. Il s'y tient comme à un principe; il en fait la base de la valeur, l'explication des prix, l'assise de sa théorie de la population, le pivot de toutes les questions économiques. Il néglige de donner leur véritable importance aux ressorts moins visibles qui font jouer l'offre et la demande. Si l'on compare celles-ci à deux droites qui convergent pour former un angle, on peut dire que Malthus ne voit que leur point de jonction. En d'autres termes, il n'observe que le mécanisme extérieur du marché passé entre acheteurs et vendeurs, il laisse dans l'ombre les causes sous-jacentes et cachées qui impriment la direction à leurs volontés pour les rapprocher dans l'échange.

Parce que les frais de production n'ont, pour Malthus, qu'une influence indirecte sur les prix en faisant varier

(1) MALTHUS, *Principes*, chap. II, sect. III, p. 71.

l'approvisionnement, il les considère seulement comme un élément accessoire de la valeur. S'il en parle, c'est uniquement, nous venons de le voir, à titre de conditions de l'offre et de la demande. Il porte surtout son attention sur les circonstances immédiates qui exercent une action directe, sans s'arrêter aux causes plus profondes et plus éloignées qui les font naître. En cela, il se distingue de Ricardo. Celui-ci, en accordant une importance particulière au coût de production, s'était efforcé d'étudier les causes premières et originelles; l'offre et la demande ne lui semblaient que des conséquences logiques, extérieures et secondaires.

Comme il fait du coût de production, Malthus, pour la même raison, néglige le rôle de l'utilité, au point de prétendre dans un passage déjà cité que « le prix des choses ne dépend pas de leur utilité intrinsèque, mais de l'offre et de la demande », comme si l'offre et surtout la demande n'étaient pas la manifestation d'un besoin, d'un désir et conséquemment de l'utilité de la marchandise.

Si, par contre, Malthus fait aux idées de rareté ou d'abondance la place qu'elles méritent, c'est qu'il les considère comme inséparables de l'approvisionnement, et liées à l'offre et à la demande qui le manifestent.

Ainsi, par une réaction contre la simplicité rigide de Ricardo, il attribue trop d'importance aux pourparlers et aux rapprochements des parties, sans analyser suffisamment les mobiles qui les font agir. Il étudie surtout la valeur dans les changements extérieurs des expressions qui la traduisent et la mesurent; et sa théorie de la valeur dégénère, malgré lui, en une explication, souvent confuse, des prix. La raison de cette déviation est simple. La mesure de la valeur est un phénomène apparent, auquel chacun est mêlé tous les jours dans les affaires de la vie, tandis que, pour découvrir le fondement de la valeur, il faut descendre jusqu'à la racine cachée des choses. « Ce qu'on voit »,

eût dit Bastia, a distrait trop souvent Malthus de « ce qu'on ne voit pas ».

Vainement il fait effort pour distinguer ce qui détermine la valeur de ce qui la mesure; dans la plupart des pages qu'il consacre à ce double sujet, les deux thèses se mêlent et finalement la notion des prix l'emporte sur l'origine de la valeur. En cela même éclate l'esprit réaliste et positif de Malthus, plus enclin à décrire les faits qu'à raisonner les causes. L'offre et la demande, sur lesquelles il fait porter le principal effort de son analyse, rappellent, eu égard aux oscillations qu'elles subissent, le balancier d'une horloge qui, en réglant la marche des aiguilles, indique l'heure exacte sans livrer le secret du mécanisme. Attiré surtout par le mouvement, facile à constater, des prix du marché, Malthus n'a pas donné assez d'attention aux ressorts qui l'animent. Ce n'est pas qu'il n'ait essayé d'en démonter les rouages. Mais, s'il a saisi la complexité et la réciprocité de leurs fonctions, il n'a pas su démêler le rôle propre de chacun. Encore moins a-t-il pu en reconstruire le mécanisme, et tous les rouages sont restés épars et disjoints sur sa table de travail. Ce qui manque à Malthus, c'est la pénétration psychologique et surtout l'esprit de synthèse. Sa théorie de la valeur en est la preuve : elle n'est qu'une ébauche dispersée, sans profondeur et sans unité.

§ V

Rôle combiné du travail et du temps.

Est-ce à dire que Malthus n'ait fait aucune place dans la valeur au travail et au temps ? — Ce serait une exagération. S'il réduit le rôle du travail, il voit beaucoup mieux l'importance du temps.

Par réaction contre Ricardo qui s'appliquait à ramener les frais de production au travail, Malthus essaye de diminuer le rôle de l'effort dans la formation et dans la mesure de la valeur, et il en donne ses raisons dans les sections IV et V, où il distingue comme Smith le travail qu'un produit coûte et le travail qu'un produit peut acheter ou commander. Au premier, il dénie le titre de mesure pour le considérer seulement comme une des causes multiples de la valeur. Pour le second, inversement, s'il le tient pour une mesure, il se refuse à le regarder comme une des causes de la valeur. Ici Malthus paraît séparer nettement la question de mesure de la question de fondement. Cette distinction, malheureusement il l'oublie trop souvent au cours de ses considérations. Là encore, l'expression monétaire de la valeur l'a distrait de l'étude plus abstraite de sa formation.

Il se préoccupe surtout d'établir que les variations de la valeur des marchandises obéissent généralement à des causes plus ou moins étrangères à la quantité de travail consacrée à leur production. Et, parmi ces causes, il place le temps au premier rang. En ce sens, il cite la rapidité et la facilité variables avec lesquelles le producteur doit récupérer son capital engagé. « La promptitude variable des remboursements est un élément entièrement nouveau et tout à fait indépendant de la quantité de travail engagé dans le capital. Toutefois, dans toutes les phases de la société, à sa naissance ou vers sa décadence, cet élément est de la plus grande importance pour régler la valeur échangeable ». L'auteur démontre, en effet, que deux marchandises (un canot et un certain nombre de daims, par exemple) peuvent avoir respectivement une valeur très différente bien qu'ayant exigé un effort de capture ou de fabrication aussi pénible, joint à une égale quantité de capital. « La grande différence de prix, dans ce cas, dit Malthus, viendrait de ce que le travail employé

à tuer le gibier se trouverait toujours payé dans peu de jours, tandis que le travail dépensé à la construction du canot ne serait peut-être remboursé que dans plus d'un an. Quel que fut, d'ailleurs, le taux des profits, la lenteur comparative des remboursements se ferait sentir dans le prix de chaque objet ». Autrement dit, si nous saisissons bien la pensée de Malthus, deux produits ayant exigé mêmes quantités de travail et de capital, c'est-à-dire ayant coûté les mêmes frais de production, devraient avoir cependant deux valeurs inégales, si le processus de fabrication de l'un avait duré plus de temps que celui de l'autre. Ainsi, le temps plus ou moins long employé à la production expliquerait à lui seul, dans une certaine mesure, l'inégalité de valeur des produits sur le marché. Et cette inégalité, entre le produit qui a coûté moins de temps et celui qui a coûté plus de temps, est présentée par Malthus lui-même comme une récompense due aux qualités de prévoyance, qui supposent le sacrifice des jouissances immédiates à une production à longue échéance.

Le point de vue de Malthus n'est pas à l'abri de toute critique. N'est-il pas possible de faire rentrer le recouvrement plus ou moins rapide des avances parmi les difficultés et les frais de la production, de telle sorte que la promptitude variable des remboursements et la durée inégale de la fabrication ne seraient pas étrangères au coût de production pris dans son sens large ? Ce qui le ferait croire, c'est qu'au cas où le capital employé a été emprunté par le fabricant, celui-ci devra payer un intérêt mesuré sur le temps, et il ne manquera point de faire entrer cette dépense dans ses frais de production. Encore est-il que, devançant l'école autrichienne, Malthus, suivant en cela les traces de Ricardo, a entrevu l'influence du temps sur la rémunération des services du capital et conséquemment sur la formation des valeurs : influence qui explique, par ailleurs,

pourquoi un fabricant ou un commerçant vend moins cher au comptant qu'à terme.

Au surplus, à lire Malthus avec attention, il semble que sa préoccupation dominante ait moins été de prouver que la valeur ne vient pas du coût de production que d'établir qu'elle ne vient pas uniquement du travail. Témoin ce passage significatif : « Il est d'autres causes toutes puissantes dans la pratique qui s'opposent à ce que la valeur des marchandises se règle sur la somme de travail qu'elles ont coûtée ». Et encore : « Il est à peu près impossible de trouver deux variétés de produits qui puissent s'échanger mutuellement, en prenant pour base la quantité de travail nécessaire pour les créer ». Et enfin, visant le travail actuel de l'ouvrier et le travail cristallisé dans le capital, Malthus conclut : « Il est permis d'affirmer que le travail, accumulé et immédiat, engagé dans la production, n'est pas le seul élément sur lequel se règle et se mesure la valeur relative des marchandises échangées en tel lieu et tel moment donné... » Et il en donne immédiatement une excellente raison, à savoir que le prix de tous les objets est « loin de rester invariable, alors que la quantité de travail consacrée à la production ne change pas [1] ».

Si la valeur ne vient pas du travail, si même elle ne procède pas du coût de production, quelle est sa source ? Point de doute pour Malthus, c'est l'offre et la demande. Il y revient toujours, s'attachant, comme nous l'avons vu, aux oscillations du prix du marché. Toutefois, afin de donner, semble-t-il, à ce facteur du prix des choses un caractère plus grave et plus fondamental, Malthus a essayé, par instants, de fondre les influences diverses de l'offre en une cause plus substantielle et plus générale qui est la « *difficulté d'acquisition* ». C'est ce que nous pouvons induire de quelques textes fragmentaires et dispersés, dont nous

(1) MALTHUS, *op. cit.*, chap. II, sect. IV, p. 83.

citerons seulement ceux qui nous paraissent les plus expressifs. On peut lire, par exemple, au début de la section IV : « Les causes qui affectent et qui déterminent les valeurs échangeables des marchandises paraissent consister dans toutes les circonstances qui contribuent, à quelque degré que ce soit, à rendre l'acquisition des marchandises plus difficile [1] ». Et plus loin : « Presque toujours une infinité de circonstances, souvent fort puissantes, viennent se joindre au travail pour accroître la difficulté où l'on est de se procurer certains objets [2] ». Enfin, parlant de « la base essentielle de la valeur de toute marchandise », il prend soin d'ajouter : « c'est-à-dire la difficulté d'obtenir cette marchandise ou l'insuffisance de l'offre comparée à la demande [3] ».

La difficulté d'acquisition se traduit, dans l'offre, par la rareté de la matière première, par l'effort de fabrication qui exige du producteur une peine, un sacrifice, joint à l'avance de certains capitaux qu'il faut retrouver dans le prix de vente. Elle consiste, d'autre part, pour la demande, dans le sacrifice en argent que devra s'imposer l'acheteur afin d'obtenir l'objet qu'il désire en répondant aux conditions du vendeur.

Ces idées, relatives à la difficulté d'acquisition, qui ne transparaissent que vaguement dans l'œuvre de Malthus, s'éclairciront et se préciseront magistralement dans l'œuvre de Stuart Mill. Tant il est vrai que les idées s'engendrent et se développent à la manière des germes obscurs et informes qui, avec le temps, prennent la vigueur et la beauté des grands arbres !

(1) MALTHUS, *op. cit.*, p. 76.
(2) *Ibid.*, p. 84.
(3) *Ibid.*, p. 86.

CHAPITRE IV

La valeur d'après Senior et Mac Culloch.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Introduction : différences d'esprit et de méthode de ces deux économistes 167
§ 2. — Senior : des causes déterminantes de l'offre et de la demande. 170
§ 3. — Des causes intrinsèques et extrinsèques de la valeur..... 177
§ 4. — Mac Culloch : valeur de rareté et valeur de production..... 185
§ 5. — Valeur d'échange et coût de production..... 193

§ I

Introduction : différences d'esprit et de méthode de ces deux économistes.

Avant d'en venir à Stuart Mill, il est bon d'indiquer comment Senior [1] et Mac Culloch [2], qui furent postérieurs de quelques années à Malthus et à Ricardo, ont continué la tradition classique sans beaucoup l'enrichir. Ces deux contemporains, — puisque la première édition de leur œuvre maîtresse date pour Mac Culloch de 1825 et pour Senior de 1826, — comprennent de façon très différente et les principes de la science et la manière de les appliquer aux affaires de la vie. Senior est, d'après Mac Culloch lui-

(1) Né en 1790 et mort en 1864.
(2) Né en 1789 et mort en 1864.

même, « le défenseur le plus éclairé et le plus éminent de ce qu'on peut appeler le système de l'économie politique pure », d'après lequel l'objet de la science économique est « la richesse et non le bonheur [1] ». Mac Culloch, au contraire, a plus de goût pour les applications pratiques et fait une part plus considérable à « l'influence des différents systèmes de législation sur la richesse et le bien-être de la société ». Il ne lui suffit pas d'indiquer une règle générale ou de formuler des principes; le point vraiment utile et important est « d'apprécier leur action pratique et leur influence réelle ». Alors que Senior traite les forces économiques comme des « puissances naturelles », Mac Culloch n'oublie pas que des « êtres humains » sont en cause, qui sont « animés de sentiments, de passions et de préjugés énergiques ».

Où ce différend s'accuse entre les deux auteurs, c'est sur le point de savoir si l'économiste doit donner, ou non, des « conseils » pour « recommander telle mesure ou détourner de telle autre ». Tandis que Senior se l'interdit, Mac Culloch s'en fait un devoir, estimant que l'économie politique ne saurait s'en tenir aux « vérités abstraites » sans verser dans les spéculations idéologiques [2]. Conformément à son point de vue, Senior affirme que « les faits sur lesquels reposent les principes généraux peuvent être établis en un très petit nombre de maximes », sur lesquelles la difficulté consiste à raisonner rigoureusement. Au contraire, Mac Culloch fait appel aux faits et aux législations, et confronte de son mieux la théorie avec la pratique.

Il n'est qu'un point sur lequel les deux adversaires se rencontrent, c'est l'esprit d'impartialité avec lequel l'écono-

(1) Mac Culloch, préface de la 3e édition anglaise des *Principes d'économie politique*, traduction française d'Augustin Planche, Paris, Guillaumin, 1863, t. I, p. VIII.

(2) Mac Culloch, préface, *eod. op.*, p. VIII-XI, *passim*.

miste doit rechercher les principes de la science. A ce propos, Mac Culloch fait siennes ces belles paroles de Senior : « L'économiste, occupé d'une science dans laquelle l'erreur ou même l'ignorance peut produire des maux si grands et si étendus, est obligé, comme un juré, de donner un verdict sincère, d'après l'évidence, et de ne permettre ni à la sympathie pour l'indigence, ni à l'aversion pour la prodigalité ou l'avarice, ni au respect pour les institutions existantes, ni au dégoût pour les abus, ni à l'amour de la popularité ou du paradoxe, ni à la préoccupation d'un système, de l'empêcher d'affirmer ce qu'il croit être des faits, ou de tirer de ces faits les conclusions qu'il regarde comme légitimes [1] ».

Si profondes que soient ces divergences d'esprit et de méthode, elles apparaissent moins qu'ailleurs dans la théorie de la valeur. Les deux auteurs y suivent les sentiers tracés par leurs devanciers. On peut dire seulement que Senior y montre son goût pour la déduction logique. Il s'en tient à des observations générales, précises et courtes comme des axiomes, qu'il éclaircit toutefois par d'ingénieuses comparaisons. En cela, il paraît bien le fils spirituel de Ricardo. Inversement, Mac Culloch, plus préoccupé des applications pratiques, glisse fréquemment de la thèse de la valeur à la question des prix; et par la façon quelque peu dispersée dont il traite ces problèmes, il semble plus fidèle aux tendances de Malthus, sans s'écarter toutefois, autant que ce dernier, des idées ricardiennes.

(1) Mac Culloch, préface, *eod. loc.*, p. XV-XVI.

§ II

Senior : des causes déterminantes de l'offre et de la demande.

En des pages sobres et substantielles, Senior a condensé la doctrine des premiers maîtres anglais [1]. Son économie politique est une œuvre de précision raisonnée, sans grands développements, où l'on sent percer le désir d'être clair et logique. On lui a fait presque un reproche, en le représentant avec Ricardo comme la personnification de l'esprit déductif. Ce qui n'empêche que certaines de ses formules ont trouvé faveur auprès d'économistes qualifiés. Stanley Jevons notamment trouve qu'il a « admirablement défini » les richesses ou objets doués de valeur : « ces choses, et ces choses seules, qui sont cessibles, dont l'offre est limitée, et qui sont directement ou indirectement productives de plaisir ou préventives d'effort [2] ». Au surplus, nous aurons plaisir à noter, dans l'exposé qui suit, quelques nouveautés originales dont le fondateur de l'école mathématique a pu profiter. Elles sont relatives aux causes déterminantes de l'offre et de la demande et aux causes intrinsèques et extrinsèques de la valeur.

A l'exemple de ceux qui l'ont précédé, Senior n'étudie que la valeur d'échange. « Nous avons déjà déclaré, écrit-il en commençant, que nous employons le mot valeur dans son sens vulgaire comme signifiant *cette qualité d'une chose*

(1) Nos citations se réfèrent à la 5e édition anglaise : Nassau-William SENIOR, *Political economy*, London, 1863; Charles Griffin and company, stationers hall court. — Nous avons constaté que la traduction française faite par le Comte Jean ARRIVABENE en 1836 sous ce titre : *Principes fondamentaux de l'économie politique, tirés de leçons édites et inédites de M. N.-W. Senior* (Paris, librairie de J.-P. Aillaud, quai Voltaire, 11) est moins complète et peu précise.

(2) Cf. Stanley JEVONS, *Théorie de l'économie politique*, trad. française, chap. IV, p. 239-240 (Giard et Brière, Paris, 1909).

qui la rend propre à être donnée ou reçue en échange, ou, en d'autres termes, à être prêtée ou vendue, empruntée ou achetée [1] ».

En suite de cette définition, Senior insiste sur la relativité de la valeur. « Ainsi définie, la valeur indique une relation réciproque entre deux choses, relation qui consiste en ce qu'une quantité donnée de l'une peut être obtenue en échange d'une quantité donnée de l'autre [2] ». Et il développe cette idée que, pour prendre conscience de la valeur d'une marchandise, il faut la comparer avec d'autres, que cette comparaison soit expresse ou tacite *(expressly or tacitly)*, afin de dégager la relation, le rapport qui existe entre elles. Autrement dit, la valeur étant un rapport, il faut saisir celui-ci par une comparaison pour connaître celle-là : ce qui prouve qu'à ses yeux une valeur ne peut exister qu'en fonction d'une autre valeur.

Considérant la valeur comme une expression de la puissance d'échange que possède une marchandise relativement à la puissance d'échange des autres marchandises, Senior porte naturellement son attention sur les quantités échangées. Le texte suivant le prouve : « Si nous avions acquis la certitude qu'un diamant pesant une once pourrait s'échanger contre un million cinq cent mille tonnes de charbon, ou contre cent mille tonnes de grain, ou contre deux mille cinq cents tonnes de papier, nous aurions pu en conclure que le charbon, le grain et le papier s'échangeraient entre eux dans les mêmes proportions dans lesquelles on pourrait les échanger avec le diamant, et qu'un poids donné de papier pourrait servir à acheter six cents fois plus de charbon et quarante fois plus de grain [3] ». Cette comparaison des

(1) William SENIOR, *Political economy*, London. Charles Griffin and company, 1863, p. 14; — Traduction d'ARRIVABENE, chap. II. De la valeur, p. 90.
(2) *Ibid.*, p. 14, trad. d'ARRIVABENE, p. 90.
(3) *Ibid.*, p. 14. Ce texte, comme certains autres exemples concrets illustrant le raisonnement de l'auteur, n'existe pas dans la traduction d'ARRIVABENE.

quantités échangées lui paraît essentielle à la notion de valeur. Aussi bien remarque-t-il, quelques lignes plus haut, que pour bien apprécier la valeur du bracelet du roi de Perse, il faudrait comparer la valeur de l'objet « avec la quantité de toutes les autres richesses qu'on pourrait acquérir en échange [1] ». Et l'auteur ne se préoccupe pas seulement de la quantité de richesses qu'une marchandise peut acquérir en échange, il va plus loin et parle de la quantité de travail que cette marchandise peut procurer par cet échange : « Lorsque nous avons voulu indiquer la valeur du bracelet du roi de Perse, écrit-il, nous avons énoncé d'abord la quantité d'or, ensuite la quantité de travail anglais que ce bracelet commanderait en échange [2] *(wich it would command in exchange)* ». Remarquons, en passant, que nous retrouvons ici l'idée de travail échangé, acheté ou commandé, à laquelle Smith attachait tant d'importance et qui fut parfois négligée par ceux qui l'ont suivi au profit du travail de production.

Pour qu'une marchandise soit douée de valeur d'échange, autrement dit pour qu'on lui attribue une certaine puissance d'achat, elle doit éveiller en nous le désir de la posséder. « Nous avons déjà remarqué que la substance qui actuellement est la plus *désirée* ou, en d'autres termes, qui possède le plus haut degré de valeur, est le diamant. Par là nous voulons dire qu'il n'est aucun autre objet possédant une aussi grande *puissance d'acquisition* [3] ».

Parce que nous portons seulement nos désirs et nos préférences sur les marchandises qui nous paraissent rares et utiles, Senior assigne, comme fondement à la valeur d'échange : l'utilité et la rareté, ainsi que toutes les autres causes qui peuvent constituer, réduire ou augmenter ces

(1) W. SENIOR, *op. cit.*, p. 14. Rien de cela dans la traduction d'ARRIVABENE.
(2) *Ibid.*, p. 14.
(3) *Ibid.*, p. 14. La traduction d'ARRIVABENE est muette sur ce point.

deux qualités des marchandises. « Les causes qui déterminent les valeurs réciproques *(the reciprocal values)* des biens, écrit-il, ou, en d'autres termes, qui déterminent qu'une quantité donnée de l'une s'échangera pour une quantité donnée de l'autre, doivent être divisées en deux catégories : celles qui font l'utilité et la rareté de la première, et celles qui font l'utilité et la rareté de la seconde [1] ». Là encore, on remarque le souci de Senior de mettre en lumière le caractère relatif de la valeur d'échange dont il s'occupe uniquement. Et poursuivant son idée : « En langage vulgaire, dit-il, la *force* des causes qui donne de l'utilité à une chose s'indique généralement par le mot *demande*; et la *faiblesse* des obstacles qui limitent la quantité d'un bien par le mot *offre* [2] ». Dans ces formules curieuses, il unit étroitement la demande à la plus ou moins grande utilité que présente une chose et aux causes qui agissent sur cette utilité. Il en est de même pour l'offre d'une marchandise, qu'il ne sépare pas de la plus ou moins grande facilité des moyens exigés pour la produire. De là cette explication : « Lorsqu'on dit que les biens s'échangent en proportion de l'offre et de la demande, cela signifie qu'ils s'échangent proportionnellement à la force ou à la faiblesse des causes qui les rendent respectivement utiles, et proportionnellement à la faiblesse ou à la force des obstacles qui en limitent l'offre [3] ». Non pas qu'il se borne à établir une relation de cause à effet entre la demande et l'utilité, entre l'offre et les difficultés de production. Il va plus loin. Après avoir critiqué Mill qui définit la demande : « la volonté et le pouvoir d'acheter »; et ensuite Malthus, qui attribue à la demande deux significations distinctes : l'une en raison des *quantités* achetées, l'autre en considération de l'*intensité* du sacrifice

(1) SENIOR, *op. cit.*, p. 14. Trad. d'ARRIVABENE, p. 90-91.
(2) *Ibid.*, p. 15. Trad. d'ARRIVABENE, p. 91.
(3) *Eod. loc.*, p. 15. Trad. d'ARRIVABENE, p. 91.

consenti par les demandeurs pour satisfaire leurs besoins, il fait connaître qu'à ses yeux la demande désigne l'utilité et ne peut être employée, comme on le fait parfois, dans le sens de consommation. « Quoique le sens vague dans lequel on a employé le mot demande, écrit-il, en fasse un terme critiquable, il est cependant trop utile et trop concis pour qu'on l'abandonne. Mais nous essaierons de ne jamais l'employer autrement que pour exprimer l'utilité d'un bien, ou, ce qui revient au même (car nous avons vu que toute utilité est relative), le degré du désir de posséder l'objet [1] ».

L'utilité ainsi comprise, Senior fait une remarque originale et neuve des plus intéressantes. Il montre qu'en cas d'une récolte déficitaire de grain, la demande, c'est-à-dire le désir de se procurer du grain et par conséquent son utilité, augmenteraient. Par cet accroissement de la demande en cas de récolte insuffisante, notre auteur ne veut pas dire que « cette pénurie de grain donnerait au consommateur un plus grand pouvoir d'acquisition ni même que la quantité d'orge ou d'avoine consommée augmenterait [2] ». Ce serait en effet un contre-sens d'employer ici le mot demande dans le sens ordinaire que lui donne Malthus ou Mill. Il veut exprimer en ce cas que « le mode de consommation serait changé; au lieu d'employer la récolte d'orge ou d'avoine à nourrir les chevaux ou à fabriquer des boissons alcooliques, on en appliquera une certaine partie à se nourrir. Et comme le désir de manger est plus vif que le désir de soigner des chevaux, de boire de la bière ou des liqueurs, l'envie d'obtenir de l'avoine et de l'orge, autrement dit, le plaisir procuré ou la peine évitée par la possession d'une certaine quantité d'orge ou d'avoine, en d'autres termes leur *utilité*, augmentera. Ce qu'en langage ordinaire

(1) W. SENIOR, *op. cit.*, p. 15-16.
(2) *Ibid.*, p. 15.

on pourrait exprimer en disant que la demande d'orge ou d'avoine augmente [1] ».

Passant à un court examen de l'offre, Senior estime que le mot qui la désigne n'est pas employé dans un sens aussi vague que l'expression « demande ». Et il en donne cette définition : « Dans le langage ordinaire comme dans les écrits des économistes, on l'emploie à désigner la quantité d'un produit actuellement apporté sur le marché [2] ». Mais l'auteur n'admet pas qu'on emploie le mot « offre » dans ce sens trop superficiel de « quantité offerte » pour en faire un fondement général de la valeur. « On doit se plaindre, dit-il, non pas de ce que le mot offre ait été employé dans ce sens, mais seulement qu'on l'ait ainsi compris pour considérer l'offre comme une cause de valeur, à moins toutefois qu'il ne s'agisse d'un petit nombre de cas ou de courtes périodes [3] ». Quand il estime qu'il faut voir dans l'offre un facteur de la valeur, Senior s'attache avant tout aux conditions qui règlent et limitent la situation de l'offre vis-à-vis de la demande. « Nous avons montré, écrit-il, que la valeur réciproque de deux produits ne dépend pas de la quantité de chaque objet apporté sur le marché, mais de la force respective des obstacles qui s'opposent dans chaque cas à une augmentation de cette quantité [4] ». En somme, à ses yeux pour ce qui est de la valeur, il ne faut pas s'en tenir à la diminution ou à l'augmentation de l'offre, mais s'attacher surtout à la diminution ou à l'augmentation des obstacles qui la limitent.

Les développements qui précèdent peuvent se ramener à quelques idées simples.

Senior ne s'est occupé que de la valeur d'échange, qu'il conçoit comme un rapport essentiellement relatif : ce qui

(1) W. SENIOR, *eod. loc.*, p. 15. Trad. d'ARRIVABENE, p. 92-93.
(2) *Ibid.*, p. 16. Trad. d'ARRIVABENE, p. 93.
(3) *Ibid.*, p. 16. Trad. d'ARRIVABENE, p. 93.
(4) *Ibid.*, p. 16.

nous explique pourquoi il ne sépare pas la valeur des quantités respectivement échangées. Cette idée de rapport qu'il a su mettre en relief mieux que tout autre de ses devanciers et sur laquelle il insiste à toute occasion, prépare la voie à Stanley Jevons qui exprimera ces rapports d'échange en équations algébriques.

Senior explique la valeur d'échange par le jeu de l'offre et de la demande. Mais, tandis que d'autres économistes se bornent à voir dans ces deux facteurs de tout marché les quantités demandées et les quantités offertes, — ce qui est pour notre auteur une explication superficielle de la valeur, — Senior fait rentrer dans les termes généraux « offre et demande » toutes les causes qui peuvent accroître ou réduire les quantités demandées et les quantités offertes.

Pour lui, les quantités demandées varient avec l'utilité de la marchandise et avec le désir qu'éveille cette utilité. L'intensité des demandes s'accroît aussi avec la rareté d'une marchandise, surtout si l'on considère que la rareté augmente l'utilité d'une marchandise en forçant celui qui l'achète à en reporter l'usage d'un emploi accessoire à la satisfaction d'un besoin essentiel. Notons ici que cette constatation de Senior contient en germe le principe de l'utilité finale. Il a compris que le degré final d'utilité varie en raison inverse des quantités disponibles. Stanley Jevons développera longuement cette thèse. Senior peut donc être considéré comme un précurseur de Stanley Jevons, qui d'ailleurs l'a reconnu lui-même [1]. Les quantités offertes varient avec l'accroissement ou la diminution de tous les obstacles qui peuvent limiter ces quantités. Nul doute qu'il mette au premier rang de ces obstacles toutes les difficultés de la production et du transport sur le marché.

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. III, Théorie de l'utilité, p. 115 (Trad. par BARRAULT et ALFASSA, Paris, Giard et Brière, 1909).

§ III

Des causes intrinsèques et extrinsèques de la valeur.

Après avoir parlé du caractère relatif de la valeur d'échange et expliqué celle-ci par toutes les causes qui peuvent agir sur l'état de l'offre et de la demande, Senior insiste sur une distinction entre les causes intrinsèques et les causes extrinsèques de la valeur des produits. « La valeur réciproque de deux marchandises, remarque-t-il, doit être déterminée par deux séries de causes : celles qui déterminent la demande et l'offre de l'une d'elles, et celles qui déterminent la demande et l'offre de l'autre [1] ». Comme la valeur d'échange exprime un certain rapport d'appréciation entre deux ou plusieurs marchandises que l'on compare entre elles, Senior donne cette définition : « On peut appeler causes intrinsèques de la valeur d'un produit, celles qui lui donnent de l'utilité et qui en limitent l'offre, tandis qu'on peut appeler causes extrinsèques de la valeur de ce *même* produit les causes qui limitent l'offre et créent l'utilité des produits contre lesquels il peut être échangé [2] ».

Et il choisit comme exemple la valeur respective de l'or et de l'argent. Après avoir constaté que « maintenant l'or et l'argent s'échangent en Europe l'un contre l'autre dans la proportion d'une once d'or contre seize onces d'argent environ [3] », Senior fait remarquer que « cette proportion doit venir en partie des causes qui donnent l'utilité à l'or et limitent son offre, et en partie de celles qui créent l'utilité et limitent l'offre de l'argent [4] ».

(1) W. SENIOR, p. 16. Trad. d'ARRIVABENE, p. 94.
(2) *Ibid.*, p. 16. Trad. d'ARRIVABENE, p. 94-95.
(3) *Ibid.*, p. 16. Trad. d'ARRIVABENE, p. 95.
(4) *Ibid.*, p. 16. Trad. *eod. loc.*, p. 95.

Senior établit ensuite que les causes intrinsèques et les causes extrinsèques n'ont pas toutes deux même influence sur la valeur. A ses yeux, les causes intrinsèques de la valeur de l'or conditionnent sa valeur en général, puisqu'elles affectent son pouvoir d'acquérir tout autre produit. Au contraire, les causes extrinsèques n'affectent la valeur de l'or qu'autant qu'il s'échange contre de l'argent, et plus généralement n'affecte que les valeurs spécifiques *(specific values)*, relativement à tel ou tel objet déterminé, « l'ensemble des diverses valeurs spécifiques formant d'ailleurs sa valeur générale ».

Et pour mieux faire saisir sa pensée, l'économiste anglais l'illustre d'un exemple : « Si les causes qui donnent de l'utilité à l'argent et qui limitent son offre restent invariables tandis que celles qui affectent l'or varient; si, par exemple, la mode venait à imposer à tout homme élégant de porter des boutons d'or pur, ou si des troubles dans l'Amérique du Sud avaient pour conséquence d'arrêter le travail dans les mines d'or du Brésil et de la Colombie, et par conséquent de diminuer des cinq sixièmes l'offre de l'or, la valeur réciproque de l'or et de l'argent varierait matériellement. Quoique l'utilité et l'offre de l'argent restent invariables, une certaine quantité d'argent s'échangera pour une quantité d'or moindre que par le passé, peut-être dans la proportion de vingt contre un au lieu de seize contre un. Par suite l'argent diminuerait et l'or augmenterait d'un *quart*. Seulement la diminution de l'argent, au lieu d'être générale, serait spécifique; quoique diminué par rapport à l'or, il aurait le même pouvoir d'acquisition qu'auparavant pour tous les autres produits. Au contraire, l'augmentation de l'or serait générale; une certaine quantité d'or permettrait d'acquérir non seulement un quart de plus d'argent, mais aussi un quart de plus de tous les autres produits. Le propriétaire d'une certaine quantité donnée d'argent serait

juste aussi riche qu'auparavant pour tous les usages, sauf pour l'achat de l'or; au contraire, le propriétaire d'une certaine quantité d'or serait plus riche qu'auparavant pour tous les usages qu'il voudrait en faire [1] ».

Ramenant son attention à l'offre et à la demande, Senior se livre ensuite à de justes réflexions sur leurs oscillations respectives. Il remarque que d'une part l'utilité ou, plus généralement, tout ce qui peut accroître la demande, et que d'autre part « les obstacles à la production » ou, plus généralement, tout ce qui peut avoir pour effet de limiter les quantités offertes, sont deux séries de causes « sujettes à de perpétuelles variations [2] ». Ces deux sortes de causes peuvent se manifester différemment : « Tantôt l'une des deux séries de causes seulement varie; tantôt elles varient toutes les deux dans la même direction ou dans des directions opposées ». Suivant les cas, la valeur s'en trouve diversement modifiée. « Dans le dernier cas, les variations opposées se neutralisent l'une l'autre entièrement ou partiellement [3] ». Ici peu ou point de changement de valeur. « Si, d'autre part, l'utilité et la demande d'une chose s'accroissent, et que les obstacles à sa production restent les mêmes qu'auparavant, l'accroissement de la demande produit des effets généraux et ne va pas au delà. Si finalement la demande d'une chose et les obstacles à sa production augmentent ou diminuent simultanément, dans le premier cas le prix de cette même chose s'élève outre mesure, et dans le second il fléchit avec la même intensité [4] ». Au

(1) SENIOR, *Political economy : Nature of Wealth-Value*, p. 17. Traduction par le Comte Jean ARRIVABENNE, p. 95, 96. Notons qu'on ne trouve pas la dernière phrase dans la traduction française.

(2) *Ibid.*, p. 17. Trad. de M. ARRIVABENE, p. 96. Ici la traduction de M. Arrivabène n'est pas très exacte.

(3) *Ibid.*, p. 17.

(4) SENIOR, *Principes d'économie politique*. Trad. d'ARRIVABENE, p. 97. Ici le traducteur s'est borné à indiquer nettement l'idée que l'auteur anglais préfère exprimer par des exemples qu'il est inutile de reproduire. Voir l'édition anglaise, p. 17.

lieu de s'annuler comme précédemment, leurs effets respectifs s'additionnent.

Senior relève ensuite ce fait que la valeur peut être modifiée, non par une circonstance présente et certaine, mais par la prévision plus ou moins fondée d'un fait à venir et incertain. « Nous avons déjà noté que l'utilité d'un produit, pris dans notre sens étendu du terme utilité, dépend principalement des obstacles qui limitent l'offre. Mais il arrive souvent que, bien que les obstacles à la production ne changent aucunement, la demande est affectée par le seul doute que la force de ces obstacles ne vienne sous peu, soit à s'accroître, soit à diminuer [1] ». Senior estime qu'il en est ainsi pour les choses dont la production n'est pas assujettie à des règles précises et n'a lieu que par intervalles, et dont la quantité est indéterminée; tels les produits annuels du sol ou ceux qui viennent de l'étranger [2] ».

A ce propos, l'auteur s'abandonne à de longues réflexions sur la spéculation, pour montrer sur quelles bases fragiles elle repose le plus souvent. Et, par là, il nous fait toucher du doigt l'infinie variété des causes souvent infimes qui agissent sur la valeur : les accidents des saisons, les prévisions de guerre, l'amour du gain avec ses illusions et ses entraînements. De ces constatations il conclut aux continuelles variations des quantités offertes et demandées, et conséquemment à la mobilité extrême de la valeur relative, ce qui l'amène naturellement à cette comparaison curieuse : « Il est aussi impossible que la valeur d'un produit reste invariable pendant que la valeur d'un autre varie, qu'il est impossible pour un phare de rester à la même distance de tous les bateaux d'un port alors que l'un d'eux s'approche ou s'éloigne [3] ». Notre auteur compare ici le rapport, qui

(1) SENIOR, *op. cit.*, édition anglaise, p. 17. Trad., p. 97-98.

(2) *Ibid.*, édition anglaise, p. 17. Trad., p. 98.

(3) SENIOR, *Political economy*, p. 20. Cet exemple n'existe pas dans la traduction de M. ARRIVABENE.

constitue la valeur, à la distance qui sépare le bateau du phare. De même que le seul mouvement du bateau suffit à étendre ou à raccourcir cette distance, de même une cause affectant un seul terme du rapport suffit à modifier la valeur des deux marchandises que l'on compare. Pour le gardien du phare, la distance qui le sépare du bateau est modifiée par une cause extrinsèque, qui ne vient pas de lui; pour les pêcheurs, elle augmente ou diminue par une cause intrinsèque qui vient d'eux.

Cependant, tout en ayant une conscience exacte de la perpétuelle mobilité des valeurs, Senior fait remarquer qu'il est des cas où l'on peut se risquer à parler d'une certaine stabilité de la valeur. Pour cela, il faut se rappeler les effets différents des causes extrinsèques et intrinsèques sur la valeur : les premières modifiant la valeur d'une façon spécifique, c'est-à-dire par rapport à telle ou telle marchandise spéciale et déterminée; les secondes la modifiant par rapport à la généralité des produits. Mais ici la traduction du texte de Senior vaudra mieux qu'un commentaire : « Les fluctuations dans la valeur d'une chose, provenant d'altération dans ces causes de sa valeur que nous avons appelées extrinsèques, c'est-à-dire d'altérations survenues dans la demande ou l'offre d'autres choses, ont tendance à se neutraliser réciproquement, comme les chances lorsqu'elles sont multipliées. Tant que cet objet conserve la même utilité et que son offre est limitée par les mêmes causes, quoiqu'on puisse l'échanger contre une quantité plus ou moins grande de tel ou tel produit spécifique différent, en général il s'échangera, comme avant, pour une quantité moyenne des autres produits sensiblement égale, ce que cet objet peut gagner ou perdre d'un côté étant compensé de l'autre. On peut donc dire sans trop d'inexactitude que sa valeur reste stable. Mais, lorsque la valeur d'un produit augmente ou diminue par suite d'un changement survenu dans son

utilité ou dans les obstacles qui limitent son offre, c'est-à-dire pour des causes intrinsèques, en fait cette variation n'est pas entièrement compensée. Elle est compensée seulement à l'égard des marchandises dont l'utilité ou l'offre a varié aussi au même moment et dans la même direction. Mais, comme la plupart des marchandises subiront probablement dans leur valeur une variation semblable, mais dans un sens opposé, il n'y aura réellement *aucune* compensation. Par conséquent, un produit qui est soumis d'une façon caractéristique à de telles variations peut être qualifié justement d'instable en valeur [1] ». Qu'est-ce à dire ?

Quand, par suite d'une altération de ses causes extrinsèques, la valeur d'un produit se trouve affectée relativement à certains autres produits déterminés, cette valeur conserve pourtant, relativement à la généralité des marchandises, une certaine stabilité moyenne, qu'on ne peut observer lorsque la valeur se trouve modifiée d'une façon viscérale par un jugement survenu dans ses causes intrinsèques. Dans le premier cas, il s'établit une sorte de compensation : si la marchandise que l'on considère s'élève à l'égard de tel objet, elle s'abaisse relativement à tel autre. Rien de tout cela dans la seconde hypothèse : puisque les causes intrinsèques modifient toujours la valeur relativement à la généralité des marchandises (sauf le cas tout à fait exceptionnel où certaines d'entre elles varient aussi, juste au même moment, dans le même sens et dans les mêmes proportions), on ne peut plus parler de compensations.

Lorsque, dans le texte qui précède, Senior estime que les fluctuations continuelles des valeurs se manifestent le plus souvent en des sens divers et plus ou moins opposés, il prévoit une objection : « Il est possible, dit-il, qu'on me demande compte d'une autre opinion souvent émise, à savoir

(1) SENIOR, *Political economy*. Nature of Wealth : Steadiness in Value, on what it depends, p. 21. Traduction, p. 103-104.

comment il se fait qu'à certaines périodes, la valeur de *toutes* les choses s'élève ou s'abaisse. Prise à la lettre, cette proposition implique une contradiction dans les termes, puisqu'il est impossible qu'une quantité donnée de toutes les choses s'échange pour une plus grande ou une plus petite quantité de toutes les autres choses. Lorsque ceux qui soutiennent que ce fait existe donnent à leur pensée une signification quelconque, ils excluent toujours tacitement une chose quelconque et comptent en elle l'augmentation ou la diminution de la valeur de toutes les autres. La chose exclue est en général l'argent ou le travail [1] ». Conclusion à tirer de ce texte : Senior nie toute possibilité d'une hausse ou d'une baisse générale des valeurs d'échange; et nous verrons que Mac Culloch adopte la même solution.

« La dernière observation que je ferai sur la valeur, remarque notre auteur, est qu'à peu d'exceptions près, elle est strictement locale ». Et il éclaire cette question par un exemple : « Une tonne de charbon au fond du puits, à Newcastle, peut valoir 21,6 d.; à l'entrée du puits, elle peut valoir 5 s.; à dix milles de distance, 7 s.; à Hull, 10 s. Dès que le bateau charbonnier a atteint le Pool [2], sa cargaison est rarement vendue au-dessous de 16 s. la tonne; et un habitant de Grosvenor Square devra peut-être s'estimer heureux s'il peut remplir ses caves de charbon à raison de 25 s. la tonne [3]. Une tonne de houille, quoique physiquement identique, doit être considérée, au point de vue de son usage économique, comme une chose différente au fond du puits, à sa sortie, aux quais de Hull et à Grosvenor Square. A chaque étape de son parcours, l'offre du charbon

(1) W. SENIOR, *Political economy*, p. 21. Trad., p. 104-105.

(2) C'est-à-dire cette partie de la Tamise située entre le pont de Londres et Blackwall.

(3) SENIOR prend soin de dire qu'il ne faut considérer ces chiffres qu'en tant que simple illustration de ses raisonnements, et non comme des données exactes. Les chiffres et les expressions reproduits dans la traduction plus ancienne de M. ARRIVABENE sont d'ailleurs différents.

est limitée par des obstacles différents, et par conséquent il s'échange contre des marchandises différentes et dans des proportions différentes [1] ». Et puisque le temps et les frais de transport élèvent dans une si large mesure le prix des marchandises, notre auteur conclut que la distance qui sépare son lieu d'origine de l'endroit où elle doit être consommée, est un facteur important de sa valeur, facteur qu'il faut considérer d'ailleurs comme un des éléments du coût de production. Voici comment il s'exprime : « Donc, toutes les fois qu'on parle de la valeur d'une chose, il est nécessaire de faire état de la localité où se trouve la chose en question, et de la localité de la chose en laquelle la valeur de la première doit être évaluée. Et l'on trouvera le plus souvent que la proximité respective des deux choses aux endroits où elles doivent être consommées est un des principaux éléments qui constituent leurs valeurs respectives. L'acheteur de la chose qui vient de loin doit prendre en considération le travail nécessaire pour la transporter à l'endroit où elle doit être consommée, le temps pendant lequel les salaires de ce travail doivent être payés à l'avance et les impôts dont elle peut être frappée, et le risque d'avarie ou de perte auquel elle peut être exposée dans le transit. Ce n'est pas tout. Il doit considérer aussi le danger que la qualité de la chose vienne à ne pas correspondre avec la description ou l'échantillon qui a déterminé à l'acheter [2] ». Et Senior montre en terminant que ce sont précisément ces divers éléments : frais de transport, impôts ou risques, qui créent les différences de valeur constatées pour le charbon entre Newcastle et Grosvenor Square.

Les exemples pratiques et vivants que nous venons de rapporter montrent que Senior n'est pas toujours cet économiste abstrait et spéculatif que l'on se plaît, sur la foi d'une

(1) W. SENIOR, p. 21-22. Trad., p. 105.
(2) *Ibid.*, p. 22. Trad. d'ARRIVABENE, p. 105-106.

tradition injuste, à se représenter. Si, comme professeur, il aime la logique et la généralisation, il n'oublie point la variété des faits. Il n'oublie pas davantage les mobiles peu apparents qui déterminent les appréciations de l'homme. Somme toute, ses idées sur la valeur sont d'un esprit clair et précis, qui voit toute la complexité des choses économiques et cherche à en pénétrer l'obscurité par une analyse un peu sèche, mais toujours fine et serrée.

§ IV

Mac Culloch : valeur de rareté et valeur de production.

Une lecture attentive des pages que Mac Culloch consacre à la valeur laisse l'impression que les principales idées de Stuart Mill se trouvent en germe chez son prédécesseur, mais jetées pêle-mêle, sans méthode et sans originalité. Ce sont des lueurs éparses qui, réunies en faisceau par la main d'un maître, feront la force et l'éclat de l'œuvre de Stuart Mill. Ces idées d'ailleurs n'appartiennent pas en propre à Mac Culloch, pas plus qu'elles ne seront personnelles à Stuart Mill. Le premier, comme le second, a profité des travaux de ses devanciers. Avec l'un comme avec l'autre, la chaîne se continue, enrichie de nouveaux anneaux. N'est-ce pas ainsi que toute science se fait, par additions successives ?

Adam Smith avait voulu démontrer la toute-puissance du travail comme facteur de la valeur; Ricardo, élargissant le problème, s'était efforcé de l'expliquer par le coût de production; Malthus avait substitué aux raisonnements un peu abstraits de son ami des constatations plus pratiques sur l'influence du jeu de l'offre et de la demande : Mac Culloch nous parle en même temps de ces trois facteurs. Il y a dans son œuvre un timide essai de synthèse. Malheureusement

on y sent trop l'influence de ceux qui l'ont précédé : vainement on y chercherait quelque nouveauté. L'auteur s'est contenté de glaner chez les uns et les autres les principales considérations qu'ils ont mises en lumière. Suivant en cela l'exemple de Mac Culloch, Stuart Mill va reprendre cette méthode d'assemblage et de coordination, mais avec une précision et une logique dans le développement qu'il nous est impossible de reconnaître à son devancier. On peut même presque dire que la théorie de Mac Culloch est un long commentaire des idées de Smith, de Malthus et tout particulièrement de Ricardo. Et c'est ce qui nous explique pourquoi M. Petit, dans son *Etude critique des différentes théories de la valeur*, déclare que « Mac Culloch fut avec James Mill le principal interprète de la théorie ricardienne [1] ». Et cela est vrai, à condition de ne pas oublier que sa méthode, s'inspirant des réalités pratiques, s'éloigne grandement de celle de Ricardo.

Selon Mac Culloch, « l'économie politique peut s'appeler la science des valeurs [2] ». Cette définition montre toute l'importance que l'économiste attache au problème qui nous occupe, puisqu'il en fait le pivot de la science économique. Comme ses prédécesseurs, il confond la valeur d'usage avec l'utilité, et il consacre toute son attention à l'étude de la valeur d'échange.

Pour qu'une marchandise ait une valeur d'échange, elle doit d'abord être utile, car c'est à cette condition que l'objet sera désiré, demandé, puis échangé. Pour ces raisons, Mac Culloch considère l'utilité comme le facteur essentiel de la valeur. Toutefois, si nécessaire qu'elle soit, l'utilité ne suffit pas pour la constituer. Nous n'attribuons aucune valeur à l'atmosphère qui nous fait vivre. Pour être douée de valeur,

(1) E. Petit, *op. cit.*, p. 91.

(2) Mac Culloch, *Principes d'économie politique*, Paris, Guillaumin et Cie, édit., 1863, t. I, introduction, p. 3.

la marchandise, reconnue utile, doit satisfaire à d'autres conditions. Ou bien elle doit être plus demandée qu'offerte, acquérant ainsi une « valeur de rareté », Ou bien elle exige, pour être fabriquée ou être acquise, un travail, une peine, un sacrifice et des frais, et forme alors une « valeur de production ». Souvent une marchandise peut présenter en même temps ces deux conditions et cumuler ces deux sortes de valeur, que Mac Culloch distingue longuement et auxquelles il donne une appellation spéciale et différente.

La valeur est-elle née des fluctuations de l'échange, il s'agit, pour notre auteur, d'une « valeur échangeable » ou d'une « valeur de marché ».

A-t-elle, au contraire, sa source et son fondement dans le travail, plus largement dans les frais de production ou d'acquisition qu'elle exige, et Mac Culloch nous parle de « valeur réelle » ou très incorrectement de « prix des marchandises ». Tandis que la première espèce de valeur, plus visible, plus saisissable parce que plus superficielle et plus changeante, est étroitement liée aux variations de l'offre et de la demande, la seconde, plus profonde, repose sur l'effort accompli, sur les dépenses faites et les sacrifices consentis. En ces distinctions, Mac Culloch reconnaît lui-même avoir subi l'influence de Smith [1].

(1) « Nous devons donc établir une distinction importante entre la valeur échangeable d'un produit ou la quantité de travail contre laquelle on l'échangera, et son prix, ou comme on dit quelquefois sa valeur réelle; nous devons entendre par prix, ou valeur réelle, la quantité de travail qui a été primitivement nécessaire pour le créer ou l'acquérir. » MAC CULLOCH, *Principes d'économie politique*, p. 349. — « La valeur échangeable est la faculté que possède une denrée de s'échanger contre d'autres denrées, ou contre du travail... » *Ibid.*, p. 350. — « Le prix de l'article doit être estimé d'après la quantité de travail dépensé directement ou indirectement pour l'acquisition. » *Ibid.*, p. 352. — « La quantité de travail ou de fatigue et de peine nécessaire pour rendre une demande effective, ou pour créer ou se procurer des produits, forme le principe unique qui règle et détermine, dans tous les cas, leur prix ou leur valeur réelle. » *Ibid.*, p. 352. — « Le prix ou la valeur réelle des denrées, appelé par SMITH le prix naturel ou nécessaire, est, comme on l'a déjà vu, identique à la quantité de travail nécessaire pour les produire et les amener sur le marché. » *Ibid.*, p. 368.

On se demandera peut-être pourquoi l'auteur désigne si malheureusement par le mot « prix » la valeur des marchandises due au travail de production, paraissant ainsi confondre le prix, qui est une mesure de la valeur, avec la valeur elle-même. La raison en est « sans doute » dans l'influence de Smith, qui fut trop préoccupé d'attribuer au travail le rôle d'étalon fondamental, de mesure invariable et parfaite. Cette tendance presque générale de l'école anglaise à négliger de séparer nettement « dans la valeur » la question de mesure de la question de fondement, au point de considérer parfois le prix comme désignant une forme de la valeur elle-même, servira plus tard de prétexte à l'école mathématique pour substituer l'étude des prix à l'étude de la valeur. Si prix et valeur désignent une même chose, les principes qui règlent la valeur sont réductibles du même coup aux chiffres qui formulent les prix, et le raisonnement mathématique apparaît comme la meilleure méthode qui puisse solutionner le problème de la valeur.

Comme Ricardo, Mac Culloch distingue les marchandises qui existent en quantité limitée parce qu'on ne peut les multiplier, et les marchandises reproductibles à volonté. Un objet est-il de la première catégorie, sa valeur dépend de l'offre et de la demande. Appartient-il à la seconde, sa valeur vient du travail ou, plus largement, du coût de production. En tout cela, rien de nouveau, sauf en un point que la citation suivante mettra en lumière. Si, parce qu'il est impossible de les reproduire, certaines marchandises existent en quantité limitée, et partant restent soumises à un monopole naturel ou artificiel, leur « valeur est complètement indépendante du travail nécessaire pour la créer; elle dérive en partie, comme dans le cas des chutes d'eau, du travail que celles-ci sont destinées à *épargner*, et en partie, comme dans le cas des pierres précieuses antiques, des statues, etc., de la simple concurrence de ceux qui

désirent se les procurer ». Beaucoup d'économistes diraient que leur rareté fait leur valeur. Quant à la notion de travail épargné au propriétaire, remplaçant l'idée de travail dépensé par le producteur, elle est comme le point de départ de la théorie du coût de reproduction », théorie curieuse développée plus tard par Ferrara, tant il est vrai que le germe d'une conception nouvelle peut rester longtemps inactif avant de s'épanouir en doctrine !

Ces quelques idées sur la valeur des marchandises non reproductibles sont trop brièvement exposées. Mac Culloch examine avec plus de largeur et d'abondance la valeur des objets reproductibles à volonté. Ces marchandises, « dont l'offre peut s'accroître indéfiniment », tirent leur valeur « soit entièrement du travail dépensé pour les produire, soit en partie de cette cause et en partie des circonstances passagères qui rendent l'offre inférieure à la demande [1] ».

A ce propos, Mac Culloch démontre qu'au cas où le travail et l'état respectif de l'offre et de la demande concourent en même temps à la formation de la valeur d'une marchandise reproductible, c'est toujours le travail ou, par une conception plus large, le coût de production qui est le facteur prépondérant. Et même au cas où « le prix de marché » provenant du jeu de l'offre et de la demande ne coïncide pas avec « le prix réel » établi sur le travail de production, cette indépendance respective n'est qu'apparente et provisoire. « Ces deux prix ne peuvent, bien longtemps, être profondément distincts [2] »; ils ont une tendance constante à se rapprocher et à se confondre.

Si donc, par un accroissement de la demande, la valeur de marché d'une marchandise s'élève au-dessus de sa valeur réelle, la concurrence de nouveaux producteurs, attirés par l'appât d'un gain supérieur, ramènera la valeur de marché au niveau de la valeur réelle.

(1) MAC CULLOCH, *Principes d'économie politique*, p. 349.
(2) *Ibid.*, p. 368.

Si, au contraire, par une restriction du nombre des demandes, la valeur d'un produit tend à devenir inférieure à son coût de fabrication, cette valeur se relèvera vite par une raréfaction de l'offre, les fabricants préférant arrêter leur production que de travailler à perte.

Ainsi, que la consommation d'une marchandise vienne à s'accroître ou à diminuer dans une large mesure, la variation de sa valeur, qui en résultera, sera passagère si les frais qu'exige sa production demeurent identiques. Plus encore, s'il y a discordance entre l'influence du coût de production et celle de l'offre et de la demande, la première seule sera décisive. Et Mac Culloch s'en explique : que, par exemple, les frais d'un produit viennent à diminuer, son « prix diminuera également, bien que la demande s'accroisse dans une proportion considérable; si, au contraire, les frais de production augmentent, son prix augmentera également, encore que la demande décline jusqu'au point le plus bas qu'on puisse assigner [1] ». Parce que le recouvrement des frais engagés est une condition indispensable au maintien de la production, l'influence de ces frais sur la valeur reste nécessairement la plus forte. Ce qui fait dire à Mac Culloch que « le coût de production est une limite, en deçà de laquelle les prix ne peuvent ni baisser, ni s'élever d'une manière durable [2] ». La valeur réelle est « le régulateur constant de la valeur échangeable ou du prix de toute denrée [3] » reproductible à volonté. Les frais de production sont « le point central vers lequel convergent toutes les oscillations passagères et fugitives qui ont lieu en sens divers [4] »; et encore : « C'est là le pivot sur lequel tourne toute la valeur échangeable [5] ». Ce que nous venons de

(1) MAC CULLOCH, *Principes d'économie politique*, p. 373.
(2) *Ibid.*, p. 371.
(3) *Ibid.*, p. 368.
(4) *Ibid.*, p. 370.
(5) *Ibid.*, p. 373.

dire explique, d'après Mac Culloch, pourquoi les variations de valeur des objets qui jouissent d'un monopole naturel ou artificiel obéissent à des lois différentes.

Pour les marchandises reproductibles, et à cause du caractère même qu'elles présentent, une concurrence entre producteurs est toujours possible. Lorsque la valeur de l'une d'elles s'élève notablement au-dessus de son coût de production, l'espoir d'un gros bénéfice avive cette concurrence, stimule la production qui, par son développement, ne tarde guère à faire retomber la valeur de marché au niveau des frais de fabrication.

Inversement, pour les marchandises non reproductibles, cette concurrence et cette extension de la production ne peuvent ni se produire, ni se comprendre. Dans l'impossibilité de satisfaire à toutes les demandes, la concurrence entre acheteurs qui pousse à la hausse remplace la concurrence entre producteurs qui pousse à la baisse. C'est pourquoi la valeur de marché des objets de monopole reste distincte, indépendante et souvent très supérieure à leur valeur réelle formée du coût de production. Celle-ci se trouve le plus souvent noyée dans la première et n'appelle plus l'attention.

La valeur des objets de monopole est donc une « valeur de rareté », tandis que la valeur des marchandises reproductibles est une « valeur de production ». Pour rappeler les termes mêmes de l'auteur, nous dirons que les premiers ont une « valeur de marché », qui domine leur « valeur réelle » au point de l'éclipser à nos yeux. Les secondes ont surtout une « valeur réelle », qui tient la valeur de marché sous sa dépendance.

Mais les choses qui relèvent de l'industrie humaine ne sont pas toutes également reproductibles. Autrement dit, il y a des degrés dans la reproduction des choses. Un objet est plus ou moins multipliable à volonté suivant la nature

de sa matière première, suivant son mode de fabrication, le temps et les difficultés qu'il exige. Plus il y a d'entraves à la multiplication rapide d'un objet, plus celui-ci participe du caractère des objets de monopole, et plus il se rapproche des conditions de leur valeur.

Mac Culloch a entrevu cette vérité.

A cause de la succession lente des saisons toujours incertaines, à cause des jours de moisson qu'il faut attendre patiemment, le blé et, plus généralement, les produits de la terre ne peuvent toujours répondre à point aux brusques variations des demandes, et leur valeur de marché, due à une disproportion entre l'offre et la demande, reste plus longtemps séparée des frais de culture. L'auteur signale seulement cette observation [1], que Stuart Mill aura soin d'éclaircir.

En revanche, il s'empresse d'ajouter qu'il s'agit toujours, dans ses explications, d'une « demande effective [2] » émanée seulement « de ceux qui ont le pouvoir et la volonté d'acheter ». Remarque essentielle, car, pour se porter acheteur, un consommateur doit vouloir et pouvoir remplir les conditions que suppose la demande. Stuart Mill fera la même remarque dans les mêmes termes.

Mais faut-il s'en tenir au présent pour rendre compte des variations de la valeur?

En même temps que Senior, Mac Culloch a clairement aperçu que la prévision d'événements à venir avait une influence certaine sur la valeur, au point d'être le principe de toute spéculation. « Les prix des denrées, écrit-il, seront très fréquemment affectés, non seulement par le fait actuel de changements dans les relations ordinaires de l'offre et de la demande, mais par l'appréciation anticipée de ces changements [3] ». Et de fait, la perspective d'une abondante

(1) Mac Culloch, *Principes d'économie politique*, p. 370.
(2) *Ibid.*, p. 369 (au bas de la page).
(3) *Ibid.*, début du chap. III, p. 377.

moisson ne pèse-t-elle pas sur les conditions de l'offre? Nous retrouverons encore cette idée dans Stuart Mill qui a su mettre à profit les observations de ses devanciers.

Toutes ces réflexions justes en elles-mêmes, et dont Stuart Mill fera son profit, ont le malheur, comme nous l'avons déjà remarqué, de s'appliquer moins à la valeur qu'aux prix, c'est-à-dire moins à son fondement qu'à sa mesure et à ses variations.

§ V

Valeur d'échange et coût de production.

Les premières pages de Mac Culloch, relatives aux marchandises reproductibles, nous entretiennent surtout du rôle du travail dans la valeur. Dans le chapitre suivant, l'idée de l'effort de production s'élargit : l'économiste raisonne sur le coût de production. M. Petit semble critiquer ce dualisme. La théorie de Mac Culloch, d'après lui, « n'est qu'un long effort pour maintenir le principe de la valeur fondée sur la quantité de travail, tout en lui superposant le principe très différent du coût de production [1] ». Mais il ne nous apparaît pas que l'explication de la valeur par le travail soit si « différente » de son explication par le coût de production. Nous considérons plutôt celle-ci comme un prolongement et un perfectionnement de celle-là, à mesure que les conditions économiques de la production se modifient et se compliquent. Et c'est, au fond, la pensée même de Mac Culloch. Comme Smith, dont il s'inspire visiblement, le disciple a obéi à des considérations historiques. Il tient compte des étapes successives qu'a suivies, dans son évolution, l'état économique des peuples. Comme celles de

(1) PETIT, *op. cit.*, p. 92.

Smith, ses idées sur le travail se rapportent aux « premiers âges de la société, avant qu'il y ait accumulation de capital [1] ». La conception plus complexe du coût de production répond à la période capitaliste, où les rouages de la production et de la répartition se multiplient et se compliquent. Mais qu'il s'agisse de travail ou de frais de fabrication, l'effort demeure l'unique ressort de toute production. Il y a seulement changement dans la nature et l'utilisation de cet effort. Ici, le travail est seulement actuel et direct. Là, nous trouvons, sous le nom du capital qui le représente, la participation d'un travail antérieur épargné, accumulé, qui rend plus aisé et plus productif le travail direct. Ainsi le profit du capital devient pour Mac Culloch une sorte de salaire pour l'accomplissement d'un travail passé, et l'emploi du capital « ne peut modifier le principe qui fait dépendre la valeur des denrées des quantités de travail requises pour leur production [2] ».

Il y a seulement collaboration de deux sortes de travail : l'un représenté par les fonds et l'outillage du capitaliste, l'autre par la main de l'ouvrier. Ces deux formes de l'effort concourent à un but commun. « Il importe peu, déclare Mac Culloch, que ce capital appartienne à l'ouvrier ou qu'il soit fourni par un autre individu [3] ». C'est là une question subsidiaire de répartition qui n'affecte pas la valeur. Celle-ci dépend de la somme de travail direct ou médiat employé, indépendamment des personnes qui ont concouru à l'effort entier de la production.

Cette distinction entre le travail médiat consacré à l'accumulation du capital et le travail direct de main-d'œuvre révèle déjà l'influence de Ricardo. A mesure que l'on suit les raisonnements souvent confus des dernières pages de

(1) MAC CULLOCH, p. 397, début du chap. IV.
(2) *Ibid.*, p. 398.
(3) *Ibid.*, p. 399.

Mac Culloch, on reconnaît davantage la trace des enseignements du grand théoricien dont il adopte les idées et dont il applique, ici même, la méthode. Dans le dernier chapitre de son exposé, ce sont les mêmes termes, le même enchaînement, la même compréhension de la valeur; ce sont aussi les mêmes défauts, plus accentués peut-être chez le dernier que chez le premier.

Chez l'un et l'autre, les capitaux circulants désignent seulement les fonds destinés au payement des salaires, à la rémunération du travail actuel et direct de main-d'œuvre. Par contre, les capitaux fixes comprennent tout ce qui constitue l'outillage et fait partie de ce que nous appelons l'installation industrielle. Comme Ricardo, Mac Culloch leur donne le nom de capitaux engagés, considérant sans doute, lui aussi, comme capitaux non engagés les capitaux destinés aux salaires quotidiens.

Comme Ricardo encore, Mac Culloch, au cours de ses dernières pages, s'attarde dans la subtilité des démonstrations abstraites et souvent obscures. Bien plus, il paraît parfois considérer comme d'application possible ce qui n'était, chez Ricardo, qu'hypothèses de raison pure. C'est ainsi qu'il se risque à nous affirmer qu' « une denrée peut être entièrement produite au moyen du capital, sans le secours d'aucun travail immédiat... [1] ». Est-il donc, même aujourd'hui, des machines qui travaillent toutes seules? Nous avons là un exemple du danger des démonstrations abstraites : en s'accoutumant aux hypothèses qu'il forge, l'esprit finit par déformer la réalité et par prendre pour vrai ce qu'il imagine.

Comme Ricardo, il se complaît en de longues et subtiles considérations sur la manière dont les valeurs des produits peuvent se trouver modifiées, dans leurs rapports respectifs, par une hausse ou une baisse générale des salaires. Etant

(1) MAC CULLOCH, *op. cit.*, p. 398.

donné la concurrence constante entre les travailleurs, une hausse ou une baisse des salaires est le plus souvent générale. Que les salaires viennent à s'élever dans une branche déterminée de la production, la main-d'œuvre, abandonnant les métiers moins rémunérateurs, afflue de toutes parts. La concurrence s'accroît ici, elle diminue là; et rapidement, par le seul jeu des intérêts, la rémunération de l'effort s'égalise dans toute la production. Tenant pour loi la généralisation rapide d'une fluctuation des salaires, il en analyse minutieusement les répercussions possibles sur la valeur. Nous retrouvons là les arguments de Ricardo : Mac Culloch a puisé largement dans l'œuvre de son devancier; il en convient lui-même [1] et lui en rend hommage sans chercher à s'approprier la paternité de ces idées. Il suffira donc d'indiquer brièvement la marche et l'enchaînement des démonstrations de Mac Culloch.

Etant admis, d'une part, que les capitaux engagés existent en même quantité et présentent la même durée; et, d'autre part, que les capitaux circulants rémunèrent une même quantité de travail de main-d'œuvre et se trouvent remboursés dans le même espace de temps par le prix de vente; en d'autres termes, que les moyens de production des divers producteurs se trouvent soumis à des conditions identiques, une hausse générale des salaires n'aura aucun effet sur la valeur des produits. Cette hausse, frappant également tous les producteurs, ne peut modifier le rapport qui s'établit entre leurs produits, rapport qui se manifeste dans l'échange et qui exprime leur valeur.

Les choses se passent, suivant Mac Culloch, comme si le travail requis pour la production de toute espèce de denrée venait à s'accroître dans les mêmes proportions. Leur valeur sur le marché demeurerait inaltérable. Et l'auteur développe cette idée dans une page curieuse : « Un

(1) MAC CULLOCH, *op. cit.*, p. 406.

boisseau de blé ne s'échangera pas contre une quantité de mousseline ou de drap plus considérable qu'avant l'augmentation des frais de production; mais le prix de revient de chacune de ces denrées sera plus élevé, parce qu'elles seront le produit d'une plus grande quantité de travail. Dans cet état de choses, les prix des denrées resteront stationnaires, en même temps que la richesse et l'aisance de la société seront sensiblement diminuées. Chacun aura de plus grands efforts à faire pour se procurer une certaine quantité d'une denrée quelconque; mais, comme les frais nécessaires pour produire toutes les denrées sont supposés également augmentés, il deviendra inutile de faire de plus grands efforts pour obtenir une denrée plutôt qu'une autre, et leurs valeurs comparées entre elles ne subiront aucune altération [1] ». Le prix en numéraire de tous les produits ne se trouve pas modifié davantage, car la monnaie métallique est elle-même un produit de l'industrie, et les entreprises extractives de l'or et de l'argent sont atteintes, en hypothèse, par la hausse générale des salaires, dans les mêmes proportions que les fabricants de tous les autres produits apportés sur le marché.

Une élévation générale des valeurs d'échange est donc, pour Mac Culloch, une conception chimérique; et cette conclusion, Stuart Mill l'adoptera plus tard. Considérer comme un fait possible une élévation générale des valeurs, c'est, pour ces auteurs, méconnaître le caractère de relation, de rapport qui est l'essence même de la valeur. Une valeur ne peut monter qu'à la condition qu'une autre baisse. Toute évaluation suppose une balance, c'est-à-dire le sentiment d'une différence, la constatation de quelque chose en plus ou en moins, bref une comparaison entre les degrés variables de l'échelle des valeurs.

Supposons maintenant que les moyens de fabrication des

(1) MAC CULLOCH, *Principes d'économie politique*, p. 405 et 406.

divers producteurs ne soient pas soumis à des conditions absolument semblables : ceux-ci emploient plus d'ouvriers que ceux-là qui disposent surtout d'un outillage mécanique; certains possèdent des machines qui ont une durée plus longue ou rendent des services plus importants; d'autres encore, achevant leurs produits dans un temps plus court et les écoulant aisément sur le marché, retrouvent plus vite les fonds qu'ils ont avancés. Dans ces conditions, une hausse générale des salaires, supposée même égale et simultanée, atteindra différemment les fabricants. Les rapports qui existent entre les frais de production des différentes marchandises seront modifiés et, avec eux, la valeur relative des produits sur le marché. Par ailleurs, le numéraire, que nous avons choisi comme étalon de comparaison pour exprimer la valeur des choses, est lui-même, comme toute autre marchandise, un produit de l'industrie. Une hausse générale des salaires peut donc modifier, non seulement le rapport de valeur que nous établissons entre les marchandises proprement dites, mais encore le rapport qui existe entre celles-ci et la monnaie.

Si, par exemple, l'extraction du métal contenu dans la monnaie exige une main-d'œuvre directe plus importante que la production d'une marchandise déterminée dont nous voulons exprimer le prix, une hausse générale des salaires élèvera davantage les frais de production de l'étalon. La valeur de celui-ci croîtra dans une plus grande proportion que la valeur de la marchandise que nous désirons mesurer. Et l'on arrive à cette conséquence qui peut paraître étrange et paradoxale : « Une hausse générale des salaires amène inévitablement une baisse dans les prix de quelques catégories de denrées, et une baisse générale des salaires amène une hausse dans le prix d'autres denrées [1] ».

(1) MAC CULLOCH, *Principes d'économie politique*, p. 406.

Presque toutes ces idées avaient été remuées par Ricardo. Comme lui aussi, Mac Culloch est convaincu de l'antinomie entre les salaires et les profits.

Quant à la rente, sans doute parce qu'il la considère sans influence sur la valeur, Mac Culloch y fait seulement, au cours de son étude, quelques rares allusions. Parlant des éléments naturels qui concourent à la puissance végétative du sol : « Ce sont là, dit-il, des dons spontanés de la Providence; ils n'ajoutent rien au prix ou à la valeur du produit [1] ».

On voit, par ce qui précède, que Mac Culloch a continué Smith et Ricardo. Dans sa théorie de la valeur, peu ou point d'idées nouvelles. Ce sont variations légères sur un thème ancien. Mac Culloch a moins l'originalité hardie d'un penseur que la fidélité respectueuse d'un disciple.

(1) Mac Culloch, *Principes d'économie politique*, p. 419.

CHAPITRE V

La valeur d'après Stuart Mill.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Introduction et généralités préliminaires..... 200
§ 2. — Valeur des marchandises non reproductibles..... 209
§ 3. — Valeur des marchandises reproductibles..... 217
§ 4. — Eléments du coût de production..... 223
§ 5. — Valeur des marchandises dont le rendement n'est pas proportionnel aux frais de production..... 236

§ I

Introduction et généralités préliminaires.

A la différence de la théorie de Malthus, où toutes les questions sont dispersées et confondues, la thèse de Stuart Mill [1] se distingue par sa méthode et sa clarté. On y retrouve à la fois cette vaste compréhension des choses et cet enchaînement logique des idées qui révèlent un économiste philosophe. Il connaît à fond l'œuvre de ses devanciers. Profitant de leurs recherches, il embrasse d'un regard large et sûr les influences nombreuses qui coopèrent à la formation de la valeur; mais, à la différence de ses prédécesseurs, il pèse d'une main délicate les divers éléments qui la déterminent, remet chacun à sa place, fait à chacun sa part,

(1) Né en 1806 et mort en 1873.

sans tomber dans la subtilité ou dans ces demi-ténèbres où flotte trop souvent la pensée de Ricardo. Stuart Mill est un observateur complété par un logicien, et ces deux caractères se soutiennent et se mêlent si bien dans son œuvre que ses raisonnements s'appuient toujours sur les réalités vivantes, de même que ses constatations les plus positives sont relevées et comme embellies par la finesse de ses jugements : le tout exprimé dans une langue ferme, sobre, parfois brillante et toujours personnelle. Aussi ne faut-il pas s'étonner que l'œuvre économique de Stuart Mill soit devenue classique. Les livres de Smith, de Ricardo, de Malthus, si remarquables qu'ils soient, sont des essais, des ébauches où les indécisions abondent : de là le clair-obscur où parfois se débat laborieusement leur pensée. Sur ces œuvres inégales, hésitantes et imparfaites, Stuart Mill a jeté une pleine lumière. C'est ce qui explique pourquoi ses « Principes d'économie politique » sont devenus un livre d'enseignement où, de l'autre côté de la Manche, ont puisé, avec profit, des générations d'étudiants. Nous n'aurons qu'à en résumer, presque sans peine, les grandes lignes et les principales conclusions.

Pour être juste, il faut reconnaître qu'en plus des grands économistes dont nous venons de citer les noms, Stuart Mill a pu mettre à profit d'autres auteurs qui, bien que de moindre importance, ont pu lui fournir des contributions utiles. Tel, pour l'Angleterre, Senior et Mac Culloch dont nous avons analysé les idées, et notre J.-B. Say, dont l'étude ne rentre pas dans notre sujet, et auquel pourtant Mill lui-même rend un éclatant hommage; si bien qu'il n'est pas excessif de croire qu'il ne soit redevable, pour une bonne part, à notre grand économiste français de la pondération éclectique de ses idées et de la lumineuse précision de leur développement. Pourquoi ne lui a-t-il pas fait de plus larges emprunts sur le rôle psychologique que l'utilité

joue dans la valeur ? L'esprit anglais semble plus accessible aux réalités concrètes qu'aux abstractions spéculatives, et c'est pourquoi, peut-être, Stuart Mill a quitté si souvent le domaine de la valeur pour se laisser entraîner aux questions plus pratiques des prix. C'est le principal reproche que nous aurons à lui adresser.

En vue de dissiper toute obscurité, Stuart Mill, avant d'aborder l'étude de la valeur, fait quelques observations préliminaires sur les distinctions à faire et les termes à employer.

Comme les économistes qui l'ont précédé, il distingue d'abord la « valeur en usage » de la « valeur en échange ». Comme eux, il semble confondre la première avec l'utilité. Mais, tandis que, pour Adam Smith, les choses qui ont le plus de valeur en échange peuvent n'avoir parfois que peu ou point de valeur en usage, Stuart Mill se refuse à concevoir que la valeur en usage puisse être supérieure à la valeur en échange. « Il faudrait pour cela, dit-il, qu'on donnât, pour posséder une chose, au delà de la valeur extrême qu'on lui reconnaît comme moyen de satisfaire ses désirs [1] ». Si donc la valeur en échange peut être moindre que la valeur en usage, il faut, au contraire, considérer celle-ci comme « l'extrême limite de la valeur en échange ». Ces expressions peuvent laisser croire que l'économiste a soupçonné le lien de dépendance et de subordination qui rattache étroitement la valeur en échange à la valeur en usage. Il faut dire toutefois que, dans les échanges, la valeur en usage de la marchandise à laquelle je renonce sera toujours, à mon point de vue personnel, inférieure à sa valeur en échange qui me fera posséder l'objet que je désire acquérir. Dans tout échange, chacune des parties acquiert plus qu'elle ne donne.

(1) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, t. I, liv. III, chap. I, § 2, p. 503.

Stuart Mill critique ensuite les expressions « peu correctes » de valeur en échange ou échangeable, pour y substituer celle de « valeur d'échange » employée généralement aujourd'hui; il dénonce la confusion que les premiers économistes ont faite en négligeant trop souvent de distinguer le prix d'une chose, qui est l'expression de sa valeur en argent, et sa valeur d'échange proprement dite que l'on peut définir « sa puissance d'achat » ou d'acquisition. En cela, il faut reconnaître que Stuart Mill a su faire preuve d'un discernement avisé.

Deux catégories de causes très différentes peuvent modifier la puissance d'achat d'un produit. Les unes « tiennent aux marchandises auxquelles on la compare », elles « affectent sa valeur relativement à ces marchandises »; les autres « tiennent à celle dont on s'occupe », elles « affectent sa valeur relativement à toutes les marchandises [1] ». En cela, nous retrouvons la distinction entre les causes extrinsèques et les causes intrinsèques que Malthus avait empruntée à Senior. Mais, tandis qu'en observant à la fois chacune d'elles et en leur attribuant une égale importance, Malthus s'était laissé entraîner en des considérations obscures, Stuart Mill préfère, pour la clarté de ses explications, faire abstraction de « toutes les causes autres que celles dont l'action s'exerce directement sur la marchandise dont on s'occupe ». En vue de concentrer plus complètement l'attention, il suppose « que toutes les marchandises, moins celle qui est en question, conservent leur valeur relative invariable ». Dans cette supposition, chacune de ces marchandises peut être considérée comme la représentation de toutes les autres, « car de quelque façon que la valeur d'un produit varie relativement à une marchandise, elle varie de la même manière et dans la même mesure relativement à toutes les autres, et il n'est besoin de s'occuper que des mouve-

(1) Stuart MILL, *ibid.*, § 3, p. 505.

ments de hausse ou de baisse de cette valeur relativement à une seule [1] ». Cette méthode, si restrictive qu'elle soit, a l'avantage d'éclaircir le problème en le délimitant étroitement.

Poursuivant ses observations préliminaires, Stuart Mill considère la valeur comme un rapport entre deux ou plusieurs marchandises et confirme ainsi les définitions des économistes antérieurs. Il y voit une qualité essentiellement relative des choses : « Le mot valeur, écrit-il, est un terme relatif;... la valeur d'une marchandise n'est pas une qualité attachée à la substance même de la chose, mais seulement l'expression de la quantité des autres choses qui peuvent être obtenues en échange de celle-ci. Lorsqu'on dit « la valeur d'une chose », on sous-entend toujours « relativement à une autre chose ou aux autres choses en général [2] ». Partant de ce caractère qu'il attribue à la puissance d'achat, l'économiste anglais tire cette conséquence « fort simple, méconnue par quelques-uns des théoriciens et même des praticiens les plus accrédités [3], et qu'il range pourtant, avec raison, parmi « les vérités les plus évidentes » : tandis qu'il nous est possible d'assister à un accroissement général du prix des marchandises, on ne peut concevoir logiquement une hausse générale des valeurs sans qu'il y ait « contradiction des termes ». Pourquoi ?

« La valeur de la marchandise A ne peut s'élever, déclare Stuart Mill, que si l'on obtient, en échange de cette marchandise, une plus grande quantité de marchandises B et C, et dans ce cas, celles-ci s'échangeront contre une plus petite quantité de la marchandise A [4] ». De même qu'une douzaine de coureurs ne peuvent arriver tous premier, qu'une centaine d'arbres ne peuvent tous s'élever les uns

(1) Stuart MILL, *Principes*, liv. III, chap. I, § 3, p. 505.
(2) *Ibid.*, chap. IV, § 2, p. 530.
(3) *Ibid.*, chap. I, § 4, p. 506.
(4) *Ibid.*, p. 506.

au-dessus des autres, de même « toutes choses ne peuvent s'élever en valeur relativement à toutes choses ». Une baisse implique nécessairement une hausse. L'économiste anglais estime comme « absurde de supposer » qu'il en soit autrement.

M. Petit critique toutefois cette manière de considérer la valeur. Supposant, à côté de la valeur relative, l'existence d'une valeur « intrinsèque » des choses attachée à leur qualité substantielle et indépendante du rapport que ces choses peuvent présenter entre elles, il est amené par là même à considérer comme possible une hausse ou une baisse générale des valeurs « Si l'on suppose, dit-il, que la production de toutes choses vienne brusquement à exiger deux fois plus ou deux fois moins de travail que par le passé, Stuart Mill devra dire que leur valeur n'a pas changé, puisque le rapport de leurs valeurs est demeuré constant; il est pourtant manifeste qu'en pareille hypothèse leur valeur intrinsèque a doublé ou diminué de moitié [1] ». Mais il reste à se demander si la notion de valeur intrinsèque est conforme à la réalité des phénomènes économiques? Nous ne le croyons pas. La valeur d'échange exprime un rapport, éveille la notion d'une différence, résultat d'une comparaison. Si l'on suppose que tous les produits du monde, y compris les métaux précieux et par conséquent, la monnaie elle-même, exigent tous un même supplément d'effort de production, il y aurait là une grande épreuve pour l'humanité, qui serait condamnée à une somme d'efforts supérieure; le niveau général de la peine endurée se serait accru, mais la valeur respective de chaque produit n'en serait point affectée. Est-ce en changeant également les deux termes d'une fraction que l'on modifie ce qu'elle exprime? Or, une valeur, comme une fraction, est un rapport. La valeur d'échange est un rapport d'échange, c'est-à-dire établi

(1) PETIT, *op cit.*, 1re sect., chap. II, p. 98.

en vue d'un échange : les définitions de presque tous les économistes concordent sur ce point. On doit considérer cette conception toute relative de la valeur comme la clef de voûte de la doctrine de Stuart Mill.

Observons enfin que, pour jeter une lumière plus vive sur l'action des causes générales qui gouvernent la valeur, Stuart Mill néglige l'influence accessoire des circonstances particulières et accidentelles, comme celles qui proviennent de l'indifférence ou de l'ignorance des parties. En vue de réduire le jeu de ces causes secondaires, il « suppose que les valeurs et les prix sont régis seulement par la concurrence » et que « les acheteurs tiennent autant au bon marché que les vendeurs à la cherté des marchandises ». Il est supposé dans tous les raisonnements que « le vendeur et l'acheteur défendent leurs intérêts ». Ceux-ci étant suffisamment instruits des cours du marché, on ne pourra constater « deux prix pour la même quantité et le même article [1] », condition nécessaire pour l'exactitude et la simplicité de l'exposition.

Comme on peut le voir, ces considérations préliminaires ont trait à des points de vue d'ordre général. Elles ont pour but, dans la pensée de Stuart Mill, de faciliter la compréhension de sa doctrine et montrent avec quelle adresse il sait débrouiller les problèmes les plus compliqués, en élaguant tout ce qui est accessoire ou superficiel.

Pour qu'une chose possède une valeur d'échange, il lui faut, selon Stuart Mill, satisfaire à deux conditions. D'abord elle doit être utile, c'est-à-dire « pouvoir servir à quelque dessein ou satisfaire quelque désir »; car « personne, ajoute l'économiste, ne consentirait à payer un prix ou à céder quelque chose qui pourrait lui être utile en échange d'une chose dont il ne retirerait aucune utilité [2] ».

(1) Pour toutes ces citations, voir Stuart MILL, *ibid.*, § 5, p. 507-508-509.
(2) *Ibid.*, liv. III, chap. II, § 1, p. 510.

Une autre condition s'impose : pour que l'on attribue à une marchandise une certaine valeur, il faut qu'on ait une certaine peine à se la procurer; c'est ce que Stuart Mill appelle « la difficulté d'acquisition ».

Si ces deux conditions de la valeur paraissent suffisantes aux yeux de Stuart Mill, elles sont, en tous cas, nécessaires. L'utilité sans la difficulté d'acquisition n'engendre aucune valeur. Ainsi l'air que l'on respiré dans les champs est plus qu'utile, il est indispensable à notre vie, et pourtant il n'a pas de valeur. Il en est de même de la mûre sauvage que l'on cueille au bord du sentier : nous n'avons qu'à nous baisser et à tendre le bras pour la prendre.

Plus encore, la difficulté d'acquisition sans l'utilité ne se comprend pas. La dépense d'un effort quelconque pour se procurer une chose inutile serait l'œuvre d'un fou; cet effort serait-il accompli qu'il ne produirait aucune valeur. Parfois des personnes raisonnables s'efforcent pourtant d'acquérir une chose qu'elles croient utile sans pourtant qu'elle le soit : elles sont victimes d'une erreur et s'en aperçoivent à leurs dépens. La peine prise pour vaincre la difficulté d'acquisition reste stérile.

Et maintenant, auquel de ces deux éléments appartient le rôle principal ? Tous les deux ont une fonction propre et différente. C'est la difficulté d'acquisition qui le plus souvent permettra au vendeur de fixer le prix de ses marchandises. « Que la valeur de l'objet, mesurée par l'usage que vous voudrez en faire, soit de dix guinées, de telle façon que vous aimiez mieux donner dix guinées que de le perdre, cependant si la difficulté de le produire ne représente qu'une guinée, il ne vaudra qu'une guinée [1] ». Il faut ranger cette conséquence avantageuse pour l'acheteur parmi les bienfaits de la concurrence.

C'est, au contraire, l'utilité qui engagera l'acheteur à se

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 511.

soumettre au prix demandé. Jamais celui-ci ne consentira à acquérir, à quelque bas prix que ce soit, un objet qui lui est inutile; jamais il ne donnera pour une marchandise un prix supérieur à l'utilité qu'elle lui présente. Si bien que, pour Stuart Mill, « l'utilité d'une chose, d'après l'estimation de l'acheteur, est l'extrême limite de la valeur d'échange : cette valeur ne peut pas monter plus haut, et il faut même un concours de circonstances particulières pour qu'elle s'élève jusque-là ». Tel est le cas d'un monopole absolu « dans lequel l'article désiré, ne pouvant être obtenu que d'une seule personne, celle-ci peut en exiger le prix qu'elle veut, jusqu'à la limite où il ne se présenterait plus d'acquéreur [1] ». La valeur serait alors réglée exclusivement par les besoins et les désirs de l'acheteur, mais cette hypothèse est tout à fait extrême.

Mais comment comprendre la difficulté d'acquisition ? L'expression est large et permet plusieurs interprétations.

A ce propos, Stuart Mill distingue trois sortes de difficulté d'acquisition. « Quelquefois elle résulte de la limitation de l'offre »; car « il est des objets dont il est matériellement impossible d'augmenter la quantité au delà de certaines limites, qui sont fort étroites [2] ». Tels les vins de grands crus, les tableaux de maîtres, les médailles rares, l'emplacement des maisons dans les beaux quartiers et même plus généralement les terres.

L'économiste range dans une seconde catégorie toutes les marchandises que l'on peut presque indéfiniment reproduire, à condition d'y consacrer une dépense proportionnelle de travail et de capital. Ces marchandises sont heureusement les plus nombreuses.

Enfin, il faut placer dans une troisième classe les produits agricoles et, plus généralement, les produits bruts de

(1) Stuart Mill, *Ibid.*, p. 512.
(2) *Ibid.*, § 2, p. 512.

la terre qui peuvent être multipliés dans de très larges limites [1], moyennant une dépense croissante de travail et de capital, c'est-à-dire avec une somme d'efforts et de frais plus que proportionnelle au rendement.

Cette classification a l'avantage de nous offrir un plan d'ensemble qui jette un peu d'ordre et de lumière sur une question restée trop confuse chez les économistes antérieurs. On sait d'avance les différentes étapes que l'auteur va nous faire parcourir. Une seule critique peut lui être adressée : ce n'est pas sans raison que M. Petit a fait remarquer que Mill a le tort de « placer au même rang des causes qui n'influent que sur la valeur courante et d'autres qui affectent la valeur naturelle [2]. Et s'il est vrai qu'il fait, au début de son chapitre III, une distinction entre ces deux sortes de valeur, il faut reconnaître qu'il en tient peu de compte dans ses développements.

§ II

Valeur des marchandises non reproductibles.

S'occupant d'abord des marchandises « dont la quantité est limitée d'une façon absolue », l'auteur examine la cause de leur valeur. Est-ce la rareté ou le jeu de l'offre et de la demande qui nous les fait apprécier ? « On dit communément de ces objets que leur rareté fait leur valeur; mais cette locution n'est pas assez définie dans ses termes pour rendre notre pensée [3] »; et Stuart Mill fait rentrer la rareté dans le jeu de l'offre et de la demande qu'il faut considérer,

(1) Stuart Mill, à propos de cette troisième classe, nous parle « des marchandises qui peuvent être multipliées à l'infini. » Nous pensons qu'il y a là une exagération dans l'expression. Les produits agricoles ne nous paraissent nullement multipliables à l'infini.

(2) Petit, *op. cit.*, 1re sect., chap. II, p. 99.

(3) Stuart Mill, *ibid.*, § 3, p. 514.

selon lui, dans le cas spécial qui nous occupe, comme la seule et véritable explication de la valeur. Empruntant les expressions des économistes qui l'ont précédé, Stuart Mill désigne par l'offre et la demande, non pas le désir platonique et irréalisable de céder ou de posséder qui ne produit aucune conséquence économique, mais la quantité offerte et la quantité demandée par un acte « effectif » de chacun des coéchangistes.

On doit reconnaître qu'ainsi comprise la demande résulte en partie de la valeur, et Stuart Mill vient de nous dire que la valeur résultait de la demande. Est-ce une contradiction ? « Comment, s'écrie l'auteur lui-même, expliquer ce paradoxe de deux choses qui sont en même temps cause et effet l'une et l'autre [1] ? » Et il fait suivre cette observation d'une explication du mécanisme de l'offre et de la demande, explication qu'il nous paraît difficile de ne pas reproduire à cause du contraste heureux qu'elle présente avec les considérations obscures de Malthus.

Au moment de l'ouverture d'un marché, deux circonstances peuvent se présenter : ou bien la demande excède l'offre, ou bien l'offre dépasse la demande.

Si la demande excède l'offre, la concurrence des acheteurs qui en résulte fait monter la valeur des articles demandés. De combien ? « En raison de la quantité qui manque ? » c'est-à-dire d'un tiers, si ce déficit est d'un tiers ? Nullement. La valeur étant élevée d'un tiers, la concurrence des acheteurs peut continuer, surtout « si l'article est de première nécessité et tel que l'on consente à le payer à tout prix ». En ce cas, « un déficit d'un tiers peut élever les prix au double, au triple, au quadruple ». — « Au contraire, il peut arriver que la concurrence s'arrête avant que la valeur se soit élevée en raison du déficit. Car une hausse de moins d'un tiers pourrait porter l'article au delà des *moyens* ou

(1) Stuart MILL, *Ibid.*, § 3, p. 515.

de la *volonté* de tous les acquéreurs ». Et l'économiste conclut : « A quel point précis s'arrêtera donc la hausse ? Au point, quel qu'il soit, où l'offre et la demande se trouveront en équilibre : au prix qui fera retirer un tiers de la demande ou qui fera venir une offre d'un tiers de plus. Lorsque d'une manière ou de l'autre, ou des deux manières à la fois, la demande se trouvera exactement égale à l'offre, la hausse n'ira pas plus loin [1] ».

Si l'on suppose, au contraire, que l'offre dépasse la demande. « La concurrence agira sur les vendeurs », qui baisseront suffisamment leur prix pour provoquer une demande supplémentaire égale à la quantité excédante offerte, à moins que quelques-uns d'entre eux trouvent préférable de quitter le marché. « Que l'offre et la demande soient égalisées par une augmentation de demande à la suite de l'abaissement du prix ou par le retrait d'une partie de l'offre, le résultat est le même, l'égalité [2] ».

Aussi Stuart Mill critique l'expression souvent employée d'un rapport existant entre l'offre et la demande; il n'y a point de rapport, mais une égalité très exacte. La demande ne répondant pas à l'offre, il se produit, par la concurrence qui en résulte, des variations de prix qui, réagissant à leur tour sur l'offre et la demande, tendent à les unir, à les adapter pour réaliser ce que l'économiste appelle « une équation ». Ce terme du langage mathématique, Stuart Mill nous le recommande comme plus clair et plus conforme aux réalités.

« Telle est la loi de la valeur pour toutes les marchandises qui ne peuvent être multipliées à volonté », et qui, ajoute l'auteur, constituent une exception.

L'exposé qui précède appelle quelques observations.

On doit d'abord se demander pour quelle raison Stuart

(1) Pour toutes ces citations, voir Stuart MILL, *ibid.*, § 4, p. 515-516.
(2) *Ibid.*, p. 517

Mill, tout en reconnaissant le rôle de la rareté dans la valeur, préfère expliquer la formation de celle-ci par le jeu de l'offre et de la demande. Il nous dit simplement que la rareté ne lui paraît pas assez définie, estimant sans doute que cette expression est trop vague pour rendre toute sa pensée. Malheureusement il néglige d'appuyer son jugement d'éclaircissements d'autant plus nécessaires que beaucoup de gens se font, semble-t-il, une conception plus nette de la rareté que des fluctuations si variables de l'offre et de la demande.

Quand on y réfléchit pourtant, la rareté n'est qu'une pure abstraction dépourvue de toute signification économique, et c'est ainsi, probablement, qu'en a jugé Stuart Mill. On peut supposer qu'il a vu dans la rareté des choses une qualité relative, essentiellement subordonnée à la demande. C'est seulement comprise ainsi qu'elle influe sur la valeur. Tant qu'il n'est pas demandé ou même tant que la demande qu'on en fait n'excède pas la quantité qu'il représente, un objet existant en petite quantité n'est pas rare au point de vue économique et ne possède pas plus de valeur qu'un autre objet plus répandu. Cette considération suffit à nous expliquer pourquoi Stuart Mill préfère ramener la rareté à une insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Cette interprétation de la pensée de l'auteur, sans être certaine, doit être considérée comme probable, car elle répond bien à la conception également toute relative qu'il se fait de la valeur elle-même.

Une seconde objection vient à l'esprit : pourquoi, lorsqu'il parle de la valeur des marchandises non reproductibles, Stuart Mill prête-t-il une importance particulière au jeu de l'offre et de la demande, qui conserve une influence certaine dans la formation de la valeur des autres classes de marchandises et auquel il faut reconnaître une portée générale ? Les marchandises non reproductibles, étant limitées en

quantité, sont l'objet d'échanges moins fréquents, c'est-à-dire qu'elles sont moins souvent offertes et moins souvent demandées. On devrait donc, semble-t-il, conclure à une moindre action du jeu de l'offre et de la demande sur la valeur de ces marchandises que sur la valeur des produits reproductibles à volonté. Mais cette façon de voir procède d'une observation superficielle des choses. L'offre et la demande n'ont pas d'influence sur la valeur lorsque, concordant naturellement l'une avec l'autre, elles se satisfont l'une par l'autre. Elles ne font varier les valeurs que lorsqu'il y a rupture d'équilibre entre ces deux facteurs du marché. C'est l'insuffisance de la demande relativement à l'offre qui produit une baisse des valeurs; c'est, au contraire, une insuffisance de l'offre relativement à la demande qui fait hausser les prix. Pour préciser davantage, la hausse est le résultat d'une *offre diminuée* qui avive la concurrence des acheteurs, tandis que la baisse est la conséquence d'une *restriction de la demande* qui suscite un surcroît accidentel de concurrence entre les vendeurs. Or, Stuart Mill a montré que toute variation de la valeur des marchandises non reproductibles avait pour but de réaliser un équilibre, une égalité, une équation entre l'offre et la demande. Avant que cette variation de valeur se soit produite, on doit donc supposer que cet équilibre n'existe pas. Il faut nécessairement que la demande ne réponde pas à l'offre ou réciproquement.

Dans ces conditions, tandis que le jeu de l'offre et de la demande n'a qu'une influence accessoire sur la valeur des marchandises reproductibles, elle acquiert une importance capitale dans la formation de la valeur des marchandises non reproductibles. Pourquoi ? Parce que, pour les marchandises reproductibles, il est aisé d'adapter la production aux variations de la consommation et que, de la sorte, la rupture d'équilibre est moins fréquente et moins grave. Si le jeu de l'offre et de la demande a quelque influence, celle-

ci n'est que passagère. Au contraire, les marchandises non reproductibles ne pouvant le plus souvent satisfaire toutes les demandes, la variation de la valeur suit le nombre et l'intensité variable de ces demandes; il s'agit ici d'une valeur d'occasion ou de circonstance. Les écarts de la demande par rapport à l'offre toujours restreinte font tout leur prix.

Plusieurs raisons très distinctes confirment nettement ces quelques réflexions.

La valeur des marchandises non reproductibles dépasse toujours de beaucoup leur coût de production : ce qui suppose que leur valeur procède d'une autre cause que les frais de fabrication, et c'est à savoir le jeu de l'offre et de la demande. De plus, parmi les marchandises dont Stuart Mill explique la valeur par le jeu de l'offre et de la demande, l'économiste joint aux choses non reproductibles qui jouissent d'un monopole naturel, celles qui font l'objet d'un monopole artificiel, ou celles qui temporairement restent en quantité invariable. Parmi ces dernières, il place le blé qu'on ne peut accroître dans de grandes proportions d'une année à l'autre pour satisfaire une augmentation subite de la demande; ou des produits comme l'or ou les maisons, dont on peut certes augmenter la quantité, mais qui, par la lenteur de leur usure, ne peuvent diminuer rapidement sur le marché pour s'ajuster à une restriction de la demande.

Pourquoi la valeur de ces produits est-elle liée si étroitement aux fluctuations de l'offre et de la demande ? Sans aucun doute parce que, comme les marchandises non reproductibles, leur production ne peut se plier aisément aux degrés variables de la consommation. La hausse ou la baisse des prix, causée par la disproportion entre l'offre et la demande, accomplit alors ce qu'une production qui manque de souplesse est impuissante à réaliser : à savoir, l'égalité entre l'offre et la demande. Ainsi donc, c'est la rupture

d'équilibre entre la demande et l'offre qui est la cause première du rétablissement de cet équilibre; grâce à son action sur les prix, le mal porte en lui-même son remède.

« Enfin, continue Stuart Mill, il y a des marchandises dont la valeur ne dépend jamais d'autre chose que de l'offre et de la demande, bien que leur quantité puisse augmenter ou diminuer beaucoup ou même indéfiniment. Telle est particulièrement la marchandise trâvail [1] ». Le taux des salaires dépend, pour l'économiste, du rapport entre la « population » de la classe laborieuse qui représente l'offre et le « capital » circulant « employé à l'acquisition directe du travail » qui représente la demande [2]. Sans nous étendre davantage sur cette application un peu détournée et qui nous entraînerait hors de notre sujet, il nous a paru intéressant de la signaler, parce que l'auteur se sépare sur ce point des économistes qui enseignent, non sans une part de vérité, que les salaires sont réglés par le coût d'entretien de la vie ouvrière [3].

Tous les produits qui jouissent, à quelque degré que ce soit, d'un monopole naturel ou artificiel, et dont l'offre peut devenir accidentellement restreinte, sont susceptibles d'atteindre parfois une valeur maximum qui correspond à l'utilité que le consommateur leur attribue. Mais cette valeur ne saurait jamais être dépassée, aucun acheteur ne pouvant consentir, pour posséder une chose, à payer un prix supérieur à l'utilité qu'elle lui présente. Un refus des consommateurs abaisserait nécessairement les exigences de l'offre. Mais, tandis que ce maximum peut être atteint et réalisé seulement pour une catégorie limitée de marchandises, il existe un minimum de valeur pour tous les produits du monde, reproductibles ou non, pourvu qu'ils soient le résul-

(1) Stuart Mill, *op. cit.*, liv. III du tome I, chap. II, § 5, p. 519.
(2) Voir sa thèse des salaires, chap. XI, p. 397, t. I, *op. cit.*
(3) C'est ainsi que raisonne Ricardo dont Stuart Mill discute les idées dans les pages 400, 401 et suivantes de son chap. XI.

tat d'un travail et d'une dépense. Ce minimum de valeur des marchandises représente « la *condition essentielle* de leur production »; et Stuart Mill ajoute : « La valeur, en tout temps, est le résultat de l'offre et de la demande, et elle se règle toujours au taux nécessaire pour créer un marché ». Dès que cette valeur ne suffit pas à couvrir les frais de production et à assurer au producteur le profit qu'il est en droit d'attendre, la production d'une marchandise s'arrêtera. Nul entrepreneur ne consentirait à fabriquer à perte, aucun même ne continuerait sa production, si son profit n'assurait pas son existence [1]. A qui objecterait que certains capitalistes persistent à produire à perte, Stuart Mill répond que, ne pouvant réaliser sans des risques plus considérables les capitaux qu'ils ont engagés dans leur industrie, ils continuent leurs affaires dans l'attente de conditions meilleures. Que s'ils ne retirent pas leurs capitaux aventurés, ils se gardent de les remplacer lorsqu'ils sont consommés. Stuart Mill conclut : « Le coût de la production, augmenté d'un profit ordinaire, peut être appelé le prix ou la valeur *nécessaire* de toutes les choses qui s'obtiennent par du travail et des capitaux. Personne ne produit volontairement avec la perspective de perdre : si l'on perd, c'est à la suite de calculs erronés que l'on corrige aussitôt que possible [2] ». Notons, en passant, que cette influence du coût de production sur la valeur minimum est si réelle qu'elle explique le phénomène de la rente. En effet, la rente n'existe au profit des terres les plus favorisées qu'autant que le prix unique qui s'établit sur le marché rémunérera les frais de production des terres les moins fertiles, condition sans laquelle il y aurait diminution des produits.

(1) Stuart MILL, *ibid.*, chap. III, § 1, p. 521.
(2) *Ibid.*, p. 521-522.

§ III

Valeur des marchandises reproductibles.

Passons maintenant à la valeur des marchandises susceptibles d'être reproduites en y consacrant une dépense proportionnelle d'efforts et de capitaux. Nous savons déjà que leur valeur minimum, comme celle de toute autre catégorie de marchandises, est fixée par leur coût de production. A quelles causes convient-il de rapporter leur valeur maximum ? A la même, c'est-à-dire à leurs frais de production, et c'est ce qui les distingue des marchandises non reproductibles que nous venons d'étudier. Celles-ci existant en petite quantité, leur valeur est fixée par la *concurrence des consommateurs* qui, n'écoutant que leur désir, peuvent la faire monter bien au-dessus de leur coût de production. Au contraire, eu égard aux facilités qu'elles ont d'être multipliées, la valeur des autres est fixée par la *concurrence des producteurs* qui tend à la rabaisser au coût de production majoré d'un profit normal. « Cette valeur nécessaire ou minimum des prix auxquels les fabricants peuvent consentir à produire, écrit Stuart Mill, est en même temps, si la concurrence est libre et active, le maximum de ce qu'ils peuvent espérer ».

Ainsi, tandis que la valeur des produits non reproductibles vagabonde librement dans un champ d'oscillation dont les deux limites, le coût de production et l'utilité, sont éloignées l'une de l'autre, la valeur des produits reproductibles est, au contraire, contractée par la concurrence autour de son coût de fabrication; si leur valeur « est telle qu'elle rembourse les frais de production, non seulement avec le profit ordinaire, mais avec un profit supérieur, le capital vient en abondance partager ce profit supérieur et,

en augmentant la quantité offerte, il réduit la valeur de l'article [1] ». La première valeur est une valeur de fantaisie individuelle : pourvu que la marchandise plaise, il est des gens qui n'hésiteront pas à y mettre un prix souvent excessif. Là est la source des bénéfices parfois inespérés des brocanteurs. C'est ce qui explique pourquoi l'on dit communément que certains objets d'art n'ont pas de prix. Tout dépend du goût, de la volonté et fréquemment de la vanité d'un acheteur. La valeur de la seconde catégorie est, au contraire, une valeur fixée par le vendeur, fondée sur des considérations d'ordre général, reposant sur une base ferme et précise : le coût de production.

De cette concurrence des producteurs qui tend à ramener la valeur des marchandises reproductibles vers leur coût de fabrication, Stuart Mill induit que les profits ou tout au moins les espoirs de profit restent sensiblement égaux dans les diverses productions. « En règle générale, conclut l'économiste, les choses tendent donc à s'échanger l'une contre l'autre, de façon à rembourser à chaque producteur ses frais de production et à lui donner en outre un profit ordinaire; en d'autres termes, à donner à tous les producteurs le même profit en proportion de leurs avances [2] ».

Tandis que Smith nous assurait que tous les produits s'échangent pour la quantité de travail, cause de leur valeur, qu'ils contiennent, Stuart Mill remarque avec plus de justesse que seules les marchandises reproductibles « s'échangent l'une contre l'autre en raison des frais de production ». Comme on le voit, la notion de travail s'est élargie en coût de production et, grâce à de judicieuses distinctions, son champ d'application s'est réduit aux marchandises reproductibles.

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 522.
(2) *Ibid.*, p. 122-123.

Reprenant, avec plus de précision, la distinction d'Ad. Smith et de Ricardo, Stuart Mill appelle la valeur ramenée au coût de production la « valeur naturelle » des choses. Celle-ci désigne, pour lui, « le point au-delà duquel la valeur oscille et vers lequel elle tend à retourner; c'est la valeur centrale vers laquelle, comme le dit A. Smith, la valeur courante gravite toujours et de laquelle il ne peut y avoir de déviation sans que cette déviation même mette en activité des forces qui tendent à la corriger aussitôt [1] ».

Au lieu que la valeur d'occasion des marchandises non reproductibles peut être indépendante des frais de fabrication, la valeur courante des marchandises reproductibles reste toujours sous l'influence du coût de production. Les premières peuvent varier dans des limites si étendues que leur valeur échappe à toute prévision; les secondes, au contraire, se meuvent dans un champ si étroit autour de leur coût de fabrication qu'il s'établit pour chacune d'elles un prix approximatif qui ne s'éloigne guère de la réalité. Stuart Mill va plus loin : « A prendre, dit-il, un nombre d'années suffisant pour que les déviations d'un côté puissent être compensées par les déviations qui ont eu lieu de l'autre, la valeur courante, en moyenne, se trouve la même que la valeur naturelle, mais il est bien rare qu'elles se confondent à aucun moment déterminé ». Et pour mettre en lumière cette part d'indépendance et de parenté respectives qui sépare et unit tout à la fois la valeur naturelle et la valeur courante, l'économiste se sert d'une comparaison ingénieuse : « L'océan tend partout à prendre son niveau, mais jamais il ne le garde exactement; sa surface est toujours ridée par les vagues et souvent agitée par les tempêtes. Seulement il n'est aucun point, en pleine mer, qui soit *toujours* plus élevé que le point qui le touche ;

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 523.

chaque point s'élève et s'abaisse alternativment, mais la mer garde son niveau [1] ».

A quelle influence faut-il attribuer ce lien qui unit la valeur des choses reproductibles au coût de production ? A une influence latente plus qu'à une influence effective de l'offre et de la demande. Supposons que le coût de production augmente ou diminue : il n'est pas nécessaire que ce changement dans les frais de fabrication ait causé un accroissement ou une diminution réelle de l'offre pour faire varier la valeur courante; il suffit qu'une augmentation de l'offre soit possible, éventuelle et prévue par suite d'une baisse du coût de production pour faire fléchir la valeur. Pourquoi ? Parce que « les marchands savent bien ce qui doit arriver [2] ». Si, malgré une baisse du coût de production, ceux-ci persistent à maintenir leurs prix antérieurs, l'excédent de bénéfices qu'ils retireront fera surgir des concurrents; la production devenant plus abondante, les prix baisseront nécessairement; aussi les producteurs, pour parer à la concurrence de nouveaux arrivants, préfèrent se soumettre d'eux-mêmes à une diminution anticipée des prix qu'ils considèrent comme inévitable. A prendre cette détermination, ils trouvent un intérêt double : tout en évitant une concurrence dangereuse, ils encouragent une plus grande consommation par des prix plus abordables.

Toutefois, ce dernier avantage n'est pas toujours réalisable. Il est des cas, exceptionnels, il est vrai, où une baisse des prix n'entraîne pas un accroissement des demandes. C'est ce qui se produit lorsque le marché est saturé, autrement dit lorsque les besoins, qui sont limités, se trouvent pleinement satisfaits, ou lorsqu'une production est dépendante d'une autre plus importante ou reste soumise à des conditions ou des circonstances spéciales. « Comment, écrit

(1) Stuart Mill, *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. III, § 2, p. 523.
(2) *Ibid.*, p. 524.

finement Stuart Mill, une réduction de prix artificielle pourrait-elle faire que les cadrans de montre ou de pendule se vendissent en plus grand nombre que les mouvements ou les ressorts intérieurs ? Comment la vente des caves pourrait-elle augmenter, si la vente des vins n'augmentait pas ?... Offrez à une ville de 3.000 âmes un approvisionnement de corbillards : le bon marché ne lui en fera pas acheter davantage [1] ». Et il en sera de même des costumes professionnels. Cependant, s'ils réalisent une réduction des frais de fabrication de ces objets, les producteurs se résigneront peut-être, sans qu'ils aient espoir à vendre plus, à réduire leurs prix par crainte d'une concurrence à venir.

Ainsi donc, un accroissement effectif ou redouté de l'offre tend à rabaisser la valeur courante d'une chose reproductible jusqu'à son coût de production. Inversement, une restriction de l'offre peut relever à son coût de fabrication la valeur d'une marchandise reproductible qui est tombée au-dessous. Dans le premier cas, les concurrents sont attirés par l'espoir d'un gain. Dans le second, ils se retirent pour éviter une perte. C'est pourquoi Stuart Mill voit dans le coût de production le pivot de la valeur des marchandises reproductibles.

Mais pour que cette valeur soit ramenée au coût de production par le jeu de l'offre et de la demande, il faut qu'elle tende à s'en écarter.

Quelle est donc la cause qui peut éloigner la valeur du coût de production ? La même qui l'en rapproche : le jeu de l'offre et de la demande. Ainsi les fluctuations de l'offre et de la demande, qui peuvent ramener la valeur au coût de production, peuvent, au contraire, l'en éloigner dans certains cas. Pour se joindre, Stuart Mill nous a déjà fait remarquer que l'offre et la demande doivent s'équilibrer, formant ainsi ce qu'il appelle une équation. Bien plus, l'offre

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 525.

et la demande inclinent toujours à se satisfaire l'une par l'autre dans la plus large mesure, c'est-à-dire que le plus grand nombre d'offres tend à faire face aux exigences du plus grand nombre de demandes. Si la production est suffisamment abondante, la valeur des marchandises descend naturellement au coût de production, qui permet seul de satisfaire sans perte le plus grand nombre des demandes. En effet, baissez le prix des marchandises, la demande augmente, mais l'offre se retire pour éviter une perte : l'équilibre est rompu. Au contraire, élevez les prix de ces mêmes produits, la consommation diminue, et pourtant la production stimulée par des prix plus élevés tend à s'accroître : même rupture d'équilibre. Le coût de production constitue donc le point limite où la tendance naturelle à l'équilibre et la tendance à l'extension croissante du marché sont également satisfaites. Voilà pourquoi, grâce au jeu de l'offre et de la demande, le prix courant se confond avec le prix naturel, lorsque l'approvisionnement des vendeurs est suffisamment abondant pour satisfaire tous les acheteurs qui se présentent sur le marché.

Pourtant les approvisionnements peuvent, à la suite d'erreurs de prévision, se trouver inférieurs au nombre des consommateurs désireux de se porter acquéreurs. Toutes les demandes ne pouvant être satisfaites par une offre accidentellement insuffisante, une émulation s'établit entre acheteurs; les prix s'élèvent au-dessus du coût de production; découragés par cette hausse, certains consommateurs préfèrent se retirer, et de la sorte l'équilibre, momentanément rompu, se rétablit peu à peu. Mais ce résultat n'est acquis qu'au prix d'une restriction plus ou moins douloureuse des besoins de la consommation. La tendance à l'équilibre n'a pu se réaliser qu'au détriment de la tendance à satisfaire le plus grand nombre de consommateurs. Et c'est ce qui explique pourquoi l'action de l'offre et de la demande, lors-

qu'elle tend à éloigner la valeur courante du coût de production, est seulement accidentelle et passagère. Pour répondre à l'appel des besoins inassouvis, la production, stimulée par la hausse des prix, va s'accroître pour les satisfaire et l'abondance des approvisionnements fera retomber les produits à leur valeur naturelle.

En somme, c'est seulement lorsque l'approvisionnement est insuffisant, que le jeu de l'offre et de la demande confère aux marchandises reproductibles une valeur supérieure à leur valeur naturelle. Mais, étant susceptible d'être augmenté à volonté, leur approvisionnement insuffisant n'entraîne qu'une perturbation passagère : la concurrence des vendeurs attirés par les hauts prix ne peut manquer de ramener la valeur au coût de production. C'est ce qui fait dire à Stuart Mill en parlant des choses reproductibles : « Les variations de la demande et de l'offre ne déterminent que des changements de valeur pendant le temps nécessaire pour que la production se règle [1] ». Si, au contraire, les marchandises qui jouissent d'un monopole doivent toujours leur valeur aux fluctuations de l'offre et de la demande qui peuvent l'élever bien au-dessus de leur prix naturel, c'est précisément parce que leur production est inextensible et qu'elle ne peut jamais se régler sur la demande.

§ IV

Eléments du coût de production.

Stuart Mill analyse ensuite le coût de production en examinant, au chapitre IV, les divérs éléments qui le composent. Pour lui, « le principal et presque le seul de ces éléments », c'est le travail : « Ce que la production d'une

(1) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. III, § 2, p. 527.

chose coûte à celui qui l'a produite, ou à ceux qui ont successivement concouru à la production, n'est que le travail dépensé pour la produire ». Toutefois, poursuit l'auteur : « Si nous considérons comme producteur le capitaliste qui fait les avances, le mot travail peut être remplacé par le mot salaire : le produit coûte la somme des salaires qu'il a fallu payer pour l'acquérir [1] ». Ces deux expressions se rapportent à une même idée : le travail désigne l'effort en lui-même, et le salaire ce qu'il faut pour l'entretenir.

Et si aux avances du capitaliste qui alimente les salaires on joint l'outillage et la matière première, ces trois éléments, qui sont la raison d'être ou l'instrument du travail, sont eux-mêmes le fruit d'un travail antérieur. Salaires, outillage, matière première, autant de capitaux qui viennent du travail et qui retournent au travail. Voilà pourquoi le travail exigé pour la production d'une marchandise et son transport sur le marché est, aux yeux de Stuart Mill, le principal élément du coût de production.

Mais de quel travail s'agit-il ? Du travail effectif consacré à chaque produit ? ou du travail moyen ? ou du travail maximum ? A ces questions, Stuart Mill reste muet. Toutefois la logique devait l'entraîner vers la troisième solution : à savoir que le travail, qui fixe la valeur de tous les produits similaires, consiste dans l'effort effectif maximum du producteur le moins favorisé. Ricardo, en effet, semble avoir adopté cette idée, et Stuart Mill est rarement insensible à l'influence ricardienne. De plus, il consacre de notables développements à la rente pour montrer, qu'étant la conséquence du coût de production le plus élevé, elle ne peut en faire partie intégrante. Et, sur ce point, accentuant la tendance de Ricardo, Stuart Mill étend le domaine de la rente à toutes les industries qui produisent à moindres frais. Il est donc vraisemblable de conclure que, dans sa

(1) Stuart MILL, *ibid.*, chap. IV, § 1, p. 528.

pensée, le travail maximum dépensé par le producteur le moins favorisé est le principal élément qui détermine la valeur de tous les articles du même genre.

1° Est-ce à dire que les salaires exercent toujours une même influence sur le coût de production ? Ce n'est pas l'avis de Stuart Mill qui, à ce propos, use de distinctions. Si la hausse ou la baisse des salaires est générale, elle n'affecte pas la valeur. Stuart Mill considère celle-ci, non comme « une qualité attachée à la substance », mais comme un rapport d'échange essentiellement relatif que nous établissons entre les marchandises. « Or, il est clair, dit-il, que le rapport d'une chose à l'autre ne peut être changé par une cause qui affecte également ces deux choses. La hausse ou la baisse des salaires en général sont des faits qui affectent toutes les marchandises de la même manière, et qui ne peuvent avoir pour résultat de changer les rapports d'échange des marchandises entre elles [1] ». Au contraire, lorsqu'une hausse ou une baisse permanente se produit seulement dans un emploi sans s'étendre aux autres, Stuart Mill y reconnaît une cause d'inégalité qui agit réellement sur les valeurs. Aussi estime-t-il que « la maxime posée par quelques-uns des meilleurs économistes, à savoir « que les salaires ne sont point compris dans la valeur », est trop générale et dépasse, non seulement la vérité, mais la pensée même de ceux qui l'ont employée ». Et il conclut : « A la rigueur donc, les salaires ont autant d'influence sur la valeur que la quantité du travail employé, et ni Ricardo ni aucun autre n'a contesté cette vérité. Toutefois, ajoute-t-il, lorsque l'on étudie les causes de variation des valeurs, la quantité du travail employé est la chose importante; car, lorsqu'elle varie, c'est seulement dans une ou quelques branches de fabrication à la fois, tandis que les variations de salaires, sauf quelques fluctuations passa-

(1) Stuart Mill, chap. IV, § 2, p. 530-531.

gères, sont ordinairement générales et n'ont pas grand effet sur les valeurs [1] ».

Ce tempérament, qui modère la conclusion de l'auteur, appelle quelques observations.

On est tenté, à première vue, de mettre en doute une variation générale et uniforme des salaires dans toutes les branches du travail; il semble plus raisonnable et plus vrai d'admettre seulement une hausse ou une baisse partielle et limitée à une ou plusieurs industries. A la réflexion pourtant, lorsqu'il existe réellement une hausse ou une baisse des salaires, qui n'est pas liée à une complication ou à un allègement de la main-d'œuvre, l'expérience nous montre que ces variations des salaires tendent à se propager dans tout le domaine de la production. Et ce phénomène de répercussion, qui s'offre présentement à nos yeux d'une façon frappante sous la forme d'une augmentation générale des salaires et des prix, s'explique par la dépendance réciproque qui unit plus ou moins étroitement les diverses branches de l'industrie et les rend solidaires les unes des autres. De plus, la hausse des salaires dans une industrie ne crée-t-elle pas un surcroît d'exigence de la part des ouvriers dans les productions voisines? Ajoutons enfin que les progrès croissants des communications, réalisés depuis Stuart Mill, ont rendu plus étroites ces relations de dépendance. Aussi une hausse ou une baisse générale des salaires n'est donc pas impossible.

2° En ce qui concerne les profits, qu'il ne distingue point de l'intérêt et qu'il tient pour justes parce qu'ils sont « le fruit de l'abstinence » que l'homme doit s'imposer pour accumuler le capital, Stuart Mill fait le même raisonnement que pour les salaires. « Dans la mesure où les profits entrent dans le coût de production de *toutes* les marchandises, ils ne peuvent affecter la valeur d'aucune d'elles en

(1) Stuart MILL, *ibid.*, § 4, p. 533.

particulier. C'est seulement lorsqu'ils entrent pour une plus grande part dans le coût de production de certaines marchandises que dans celui de certaines autres, qu'ils ont quelque influence sur la valeur [1] ». Dire que des profits ou des salaires *généralement* élevés produisent des valeurs généralement élevées, « c'est avancer une absurdité ». Comment admettre que toutes les valeurs puissent monter en même temps ? La valeur, étant relative, ne peut dépendre que du « rapport des profits », non de leur « taux absolu ». Il n'y a donc que les inégalités de profit qui soient représentées dans la valeur relative des marchandises.

Stuart Mill explique les fluctuations inégales des salaires et des profits, dans chaque profession, par l'inégalité de la concurrence entre les travailleurs et la différence des risques pour les capitaux. A cela il est permis d'ajouter que ces inégalités de concurrence et de risques sont elles-mêmes réductibles à des inégalités dans l'effort dépensé. En effet, si la concurrence des hommes est moins grande dans certaines professions, c'est le plus souvent parce qu'elles exigent une préparation plus longue et plus laborieuse, des qualités et des aptitudes plus rares et qu'ainsi elles deviennent difficilement accessibles au vulgaire. D'autre part, rendant plus incertains les résultats de l'effort accompli, les risques peuvent être justement considérés comme un aggravation des difficultés de l'entreprise. Dès lors, les variations partielles ou inégales des salaires et des profits, qui agissent sur la valeur, sont une conséquence des conditions plus ou moins onéreuses de la production.

En plus du taux inégal qu'ils présentent dans les divers emplois, les profits ont encore une influence sur la valeur lorsqu'ils sont répartis sur un temps plus ou moins long : « Les profits, écrit Stuart Mill, peuvent entrer pour une somme plus forte dans le coût de production d'une mar-

(1) Stuart MILL, *eod. loc.*, § 4, p. 534.

chandise que dans celui d'une autre, sans qu'il existe aucune différence dans le taux du profit que donnent les deux emplois. Une marchandise peut avoir à payer les profits pendant un temps plus long que l'autre ». Puis, comparant à titre d'exemple la production du drap et du vin : « Le drap ne devient pas meilleur en vieillissant, dit-il, et le vin s'améliore. Supposez que, pour avoir la qualité voulue, il faille conserver le vin durant cinq ans, les producteurs ou les marchands ne le garderont pas si, à la fin de la période, il ne peuvent le vendre plus cher que le drap *de tout le profit accumulé* pendant cinq ans avec l'intérêt composé. Le vin et le drap ont exigé les mêmes avances de fabrication à l'origine. Voilà donc un cas dans lequel le rapport de la valeur naturelle de deux marchandises ne se règle pas sur les frais de production seulement, mais sur les frais de production et quelque chose de plus [1] ».

Cela dit, Stuart Mill soutient que « les marchandises produites par des machines peuvent être approximativement assimilées au vin de l'exemple précédent », et il explique que « les profits entrent dans une proportion plus grande dans leurs frais de production que dans les frais de production des marchandises qui sont l'œuvre directe du travail » manuel. A la différence de ces dernières, le coût de production des marchandises fabriquées par des machines contient en effet deux espèces de profit : d'abord les profits dus au producteur lui-même; ensuite les profits que ce producteur a dû payer au constructeur en lui achetant ses machines. Ce cumul des profits, entendus à l'anglaise, implique un prolongement du temps de production; car, au temps de production des marchandises vient s'ajouter le temps de production des machines. Ainsi « plus le capital, sous la forme de machines, de bâtiments, de matières premières ou de tout autre objet nécessaire

(1) Stuart MILL, *ibid.*, § 5, p. 535.

avant que le travail puisse commencer, est important, plus la part des profits est grande dans les frais de production [1] ».

Allant plus loin, Stuart Mill pousse cette idée jusqu'à la subtilité : « Il est également vrai, quoique moins apparent au premier abord, que la plus grande durée du capital employé en machines et en bâtiments a précisément le même effet que sa plus grande importance ». Ce qui revient à dire, bien que la pensée de l'auteur soit obscure, qu'à mesure que se prolonge la durée d'une machine, son amortissement devient plus facile et les charges de la production plus légères.

La portion des profits qui entre inégalement dans le coût de production, selon les divers emplois, produit deux conséquences relativement à la valeur.

D'abord, « les marchandises ne s'échangent pas entre elles simplement en raison de la quantité de travail nécessaire pour les produire, même en tenant compte des inégalités permanentes qui existent dans la rémunération du travail [2] ». A travail égal, il faut encore tenir compte des procédés utilisés et du temps employé à la production. Considérant deux marchandises fabriquées avec la même quantité de travail, si l'une est fabriquée par le seul effort de main-d'œuvre, et l'autre avec le concours de machines, cette dernière aura une valeur supérieure. Cette valeur, en effet, est augmentée des profits payés au constructeur de l'outillage et qui, joints aux profits dus personnellement à l'industriel qui en fait usage, s'accumulent rapidement avec l'intérêt composé tant que le cours de la production se prolonge.

De ce que les profits entrent pour une part variable dans le coût de production des diverses marchandises, parce

(1) Stuart Mill, *ibid.*, p. 536.
(2) *Ibid.*, p. 537

qu'ils s'accumulent plus ou moins en raison du temps ou des procédés variables de leur fabrication, il résulte encore qu'une hausse ou une baisse générale des profits élèvera ou abaissera dans une mesure plus large le coût de production des marchandises, dans lequel les profits entrent pour une part plus grande en raison du temps; et la valeur relative des marchandises en sera directement affectée.

En effet, observe Mill : « Lorsque deux marchandises, bien que produites par un travail égal, ont une valeur inégale parce que l'une doit payer les profits pendant un plus grand nombre d'années ou de mois que l'autre, cette différence de valeur sera plus grande si les profits sont en hausse et moindre s'ils sont en baisse ». Et comme il estime que les salaires ne peuvent se réduire ou s'accroître que par une hausse ou une baisse des profits, Stuart Mill conclut de cette antinomie que la variation des prix de la main-d'œuvre exerce indirectement une influence sur la valeur des choses en entraînant une variation inverse des profits. « Si le travail est plus payé, écrit-il, les profits sont moindres, et il s'ensuit que, si les profits entrent dans une proportion plus que moyenne dans le coût de production d'une marchandise, la valeur de cette marchandise s'abaisse, et que la valeur d'une marchandise s'élève si les profits entrent dans une proportion moins que moyenne dans son coût de production [1] ». Est-il besoin de faire remarquer, à propos de cette influence du temps de production, la trace de l'action que Ricardo a exercée sur l'esprit de Stuart Mill ? Même méthode de raisonnement déductif et subtil. Toutefois, Stuart Mill est arrivé aux solutions ricardiennes par un chemin différent. A cause de la participation variable de la main-d'œuvre et de l'outillage dans la production, et de la durée plus ou moins longue des machines, Ricardo considère une hausse ou une baisse générale des salaires

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 538.

comme ayant une influence directe sur la valeur relative des marchandises. Pour lui, conséquemment, une variation des salaires aura une action plus large sur la valeur d'une marchandise à la fabrication de laquelle on aura consacré plus de travail manuel. Au contraire, pour Stuart Mill, une hausse ou une baisse générale des salaires ne produit qu'une action indirecte sur la valeur par l'intermédiaire des profits, qui subissent, du fait même de la variation des salaires, une variation inverse de celle de la rémunération du travail. Il y a une nuance qui sépare Stuart Mill de Ricardo, nuance que Stuart Mill lui-même a soulignée (1).

Cette question délicate du temps de production suggère quelques réflexions.

On doit se demander d'abord pourquoi la durée de la production a retenu à un tel point l'attention de la plupart des économistes anglais. La conception, particulièrement élargie, qu'ils se font des profits en fournit l'explication. Pour eux, nous y insistons, les profits désignent à la fois et le bénéfice de l'entrepreneur et l'intérêt du capitaliste. Or, l'idée d'intérêt ne se conçoit pas sans l'idée de temps. C'est dans le temps que l'intérêt s'accumule et que son payement s'échelonne. L'intérêt faisant partie des profits suivant l'acception anglaise et les profits faisant partie du coût de production, il s'ensuit naturellement que celui-ci est inséparable du temps, ce qui permet de dire que le temps de fabrication est un élément constitutif du coût de production.

Remarquons que, sur ce point, Stuart Mill a fait preuve de plus de clairvoyance que Ricardo. Il semble bien que celui-ci ait vu dans la durée de fabrication une condition susceptible de modifier la valeur, mais cette condition reste pour lui extérieure, étrangère au coût de production. Après avoir incliné vers cette opinion, Stuart Mill ne croit pas

(1) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. IV, § 5, p. 539.

impossible d'intégrer le temps dans le coût de production. Comparant la stabilité de la valeur du drap avec l'accroissement de valeur que nous attribuons au vin à mesure qu'il vieillit : « Voilà donc un cas, dit-il, dans lequel le rapport de la valeur naturelle de deux marchandises ne se règle pas sur les frais de production seulement, mais sur les frais de production et *quelque chose de plus* ». Mais il s'empresse d'ajouter : « Il est vrai que, pour conserver l'expression générale, nous pourrions comprendre, dans le coût de production du vin, le profit dont le marchand fait l'abandon pendant cinq ans et le considérer comme une avance supplémentaire dont il doit être remboursé à la fin [1] ».

Par ailleurs, Stuart Mill paraît soutenir qu'une marchandise fabriquée à la machine vaut plus qu'une marchandise confectionnée à la main, et il explique ce supplément de valeur par le temps de production de la machine qu'il faut ajouter à la durée de production de la marchandise, et par les profits du constructeur de l'outillage qui viennent se joindre aux profits de l'industriel. Le raisonnement est juste si l'on suppose que la machine s'use au bout d'un temps très court sans rendre beaucoup de services. Mais cette supposition est-elle exacte ? S'il en était ainsi dans la réalité, si les produits fabriqués à l'aide de machines coûtaient plus chers, quelle serait l'utilité de ces machines ? et comment le machinisme eût-il pu se substituer à la manufacture ? L'hypothèse de l'auteur est donc contraire aux faits. A cause de la rapidité et de la perfection de leur fabrication, à cause de la lenteur de leur usure et de la supériorité de leur rendement, on constate tous les jours que les machines satisfont à la fois et l'industriel qui les emploie et le consommateur qui en achète le produit. Les qualités et les avantages qu'elles nous offrent compensent

(1) Stuart MILL suppose que le vin est vieux de cinq ans. *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. IV, § 5, p. 535.

largement le temps et la peine qu'exige leur construction. Stuart Mill a eu tort de raisonner sur des données artificielles qui l'ont conduit à une conclusion fantaisiste.

Et maintenant quel contre-coup peut exercer sur la valeur cette antinomie inquiétante entre les salaires et les profits généralement admise par les économistes anglais ?

En admettant qu'elle soit vraie en un certain sens (ce qui a été contesté), Stuart Mill et Ricardo n'ont pas vu qu'elle pouvait réduire gravement la part des profits dans la valeur en diminuant leur rôle dans le coût de production. En effet, poussée à l'extrême, une hausse des salaires risque de dévorer peu à peu la rémunération de l'entrepreneur et de la réduire à un fantôme de profit. Mais la réalité proteste contre cette conséquence excessive des vues de Ricardo et de Stuart Mill. La hausse générale des prix à laquelle nous assistons actuellement en est une preuve. Voyant leurs profits de plus en plus absorbés par l'élévation des salaires et l'augmentation des autres charges accessoires de la production, les entrepreneurs conspirent unanimement à en rejeter le fardeau sur le consommateur par une augmentation générale des prix. Et le public, qui s'en plaint, n'aperçoit pas que, la production étant placée sous le régime de l'entreprise, mieux vaut encore pour lui une production chère qu'une production nulle. Il faut que l'entrepreneur soit rémunéré de sa peine et de ses risques, et c'est pour cela que le profit doit rentrer dans le coût de production. Ricardo et Stuart Mill en ont eu conscience : jamais ils n'ont douté que les profits fussent une condition nécessaire de la production; ils ont omis seulement de remarquer que l'antagonisme qu'ils signalent entre les salaires et les profits a une limite, autrement dit que les profits ne peuvent être « minimisés » indéfiniment par les exigences du salariat jusqu'à suppression totale. La contradiction entre les salaires et les profits n'est donc vraie que dans une cer-

taine mesure; ou, si l'on préfère, les patrons peuvent y échapper en faisant payer au consommateur les frais du conflit.

3° Outre les deux éléments « naturels » et « nécessaires » du coût de production qui sont : le travail et les profits, Stuart Mill nous en cite d'autres qui sont « artificiels » et « accidentels », comme les impôts. Pour lui, « l'influence des impôts sur la valeur des choses est sujette aux mêmes conditions que l'influence des salaires et des profits ». La valeur éveillant en nous l'idée d'un rapport, « ce n'est pas, dit-il, le chiffre total de l'impôt, mais la *répartition différente* de l'impôt qui cause les différences de valeur. Si tous les produits pouvaient être taxés de manière à ce que, l'impôt prît un même tant pour cent sur tous, leur valeur resterait la même ». Il est évident qu'un impôt de cette sorte ne changerait point le rapport des différents produits entre eux. Au contraire, « s'il y en avait la moitié d'imposés, tandis que le reste demeurerait franc d'impôt, la valeur respective des premiers hausserait et celle des seconds baisserait ». Et il faut qu'il en soit ainsi. « Cette variation en valeur, ajoute Stuart Mill, serait nécessaire pour égaliser les chances de profit dans les divers emplois, faute de quoi la production des objets imposés serait abandonnée [1] ».

Toutefois, M. Petit a fait cette observation que l'impôt, « cet élément *artificiel* du coût de production ne doit pas être regardé comme modifiant la valeur, mais le seul prix courant des marchandises : le consommateur, sur lequel retombe l'impôt, est simplement contraint à payer la marchandise imposée plus qu'elle ne vaut [2] ». A quoi l'on peut répondre que le consommateur ne consentira jamais à payer une marchandise plus qu'elle ne vaut, à moins d'une erreur involontaire et accidentelle dont il est la première

(1) Pour toutes ces citations : Stuart MILL, chap. IV, § 6, p. 539-540.

(2) PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, 1re section, chap. II, § 5, p. 107.

victime et qu'il ne tardera pas à regretter. S'il accepte de payer une marchandise à un prix majoré d'impôt, c'est toujours parce qu'il croit que la marchandise lui procurera une satisfaction supérieure au sacrifice qu'il doit faire pour l'acquérir. Si le fabricant pouvait contraindre les acheteurs à payer une marchandise plus qu'elle ne vaut, l'industrie deviendrait singulièrement facile et lucrative, et le prix n'étant plus une mesure, une expression de la valeur, n'aurait plus sa raison d'être. Qu'on dise seulement que l'impôt n'est pas un agent actif de la production, mais seulement un élément passif, une charge supplémentaire et parasite qui ne prend aucune part utile à la fabrication et n'ajoute au produit aucune qualité qui puisse accroître ses services. Mais l'impôt n'augmente jamais les frais de production de l'article au point de dépasser l'utilité qu'il présente au consommateur; car, s'il en était ainsi, l'article coûterait véritablement plus qu'il ne vaut, l'acheteur refuserait sûrement l'offre qu'on lui fait, le fabricant serait obligé d'arrêter sa production, le rendement de l'impôt serait directement atteint et le fisc, renonçant à une méthode ruineuse pour tous, se hâterait d'en abaisser le taux.

En plus de l'impôt, il faut considérer comme un élément de la valeur des marchandises, la rareté des matières premières nécessaires à leur fabrication. Cette rareté augmente déjà la valeur que les matières premières doivent à leur coût d'extraction ou de production. Et ce supplément de valeur de la matière première employée doit nécessairement se retrouver dans la valeur de l'article achevé. « Mais, remarque Stuart Mill, c'est surtout quand il s'agit des agents naturels que l'augmentation de valeur provenant de la rareté augmente les frais de production ». Tant qu'ils ne sont pas appropriés et qu'il suffit de les occuper pour s'en servir, « ces agents n'entrent dans le coût de production que jusqu'à concurrence du travail nécessaire pour les

préparer à l'usage auquel ils sont destinés ». Au contraire, si ces agents naturels deviennent l'objet d'une appropriation, leur valeur augmente, « non par l'effet même de cette appropriation, mais par l'effet de la rareté ou de la diminution de l'offre ». Cette idée sert à Stuart Mill de transition au rôle de la rente dans la composition de la valeur.

En effet, « un agent naturel durant toujours et ne pouvant être utile que par les produits qui résultent de son emploi, celui qui le possède en retire ordinairement un revenu, en se faisant payer une redevance annuelle prise sur les produits obtenus de cet agent par celui qui s'en sert ». Cette redevance porte le nom de rente. D'où il suit, en un sens, que la rente, conséquence de la plus ou moins grande rareté des agents naturels de qualité supérieure, fait partie du coût de production. « Si j'achète ou si j'afferme une parcelle de terre et que j'y élève une fabrique de drap, la rente de la terre fait, à juste titre, partie des frais que la valeur du produit doit me rembourser ». Bien plus, comme toutes les fabriques sont bâties sur un coin de terre et la plupart d'entre elles sur des points où la terre possède une valeur toute particulière, « la rente de cette terre doit, en moyenne, être couverte par la valeur de toutes les marchandises faites dans les fabriques [1] ».

Mais on va voir que cette question de la rente soulève de nombreuses et délicates questions d'interprétation.

§ V

Valeur des marchandises dont le rendement n'est pas proportionnel aux frais de production.

Enfin Stuart Mill examine le mécanisme de la valeur de la troisième classe de marchandises, celles qui peuvent être

(1) Stuart MILL, *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. IV, § 6, p. 541.

multipliées dans de très larges limites, moyennant une dépense croissante de travail et de capital, c'est-à-dire avec une somme d'efforts et de frais plus que proportionnelle au rendement. Il s'agit particulièrement ici des produits de l'agriculture qui se trouvent avoir, non pas seulement un coût de production, mais plusieurs à mesure que l'on veut accroître le rendement du sol. Si l'on veut augmenter du double la quantité des produits agricoles, il faudra cultiver des terres de qualité inférieure où adopter des systèmes de culture plus dispendieux, et le supplément de récolte obtenu coûtera plus cher que la quantité de produit primitivement recueillie. De ces coûts de production différents, quel est celui qui déterminera la valeur de chaque produit obtenu ? Le coût de production maximum du cultivateur le moins favorisé, c'est-à-dire le coût de production de la portion offerte qui a coûté le plus cher. « Si la production d'une partie, même minime, de la quantité demandée ne peut avoir lieu qu'à un certain prix élevé, ce prix profitera à tout le reste [1]. » La portion de la quantité offerte qui représente le coût de production maximum se vend à sa valeur naturelle fixée par les frais de culture. Les autres produits cultivés à meilleur compte se vendent au-dessus de leur prix naturel, et cet accroissement de valeur au-dessus de leur coût de production doit être attribué au nombre des demandes, « puisque c'est le prix au-dessous duquel on ne peut produire la quantité de blé dont la société a besoin [2] ».

La preuve ? Supposons un instant que le prix fixé par le coût de production maximum s'abaisse, les producteurs les moins favorisés, ne pouvant plus récupérer dans leur prix de vente les frais de culture qu'ils ont avancés, cesseront de produire pour ne pas continuer à perdre. Mais le

(1) Stuart MILL, chap. V, § 1, p. 544.
(2) *Ibid.*, p. 543.

nombre des produits ayant diminué relativement aux demandes qui tendent à s'accroître devant l'abaissement des prix, ces produits prendront une valeur de rareté. Et cette valeur de rareté, se relevant au-dessus du coût de production, permettra de cultiver à nouveau, sans risque de perte, les terres moins fertiles. L'approvisionnement deviendra plus abondant et le plus grand nombre des demandes sera satisfait. C'est donc le coût de production qui fixe la valeur des produits des cultivateurs les moins favorisés, et c'est surtout la rareté de l'offre jointe à l'accroissement des demandes qui fait la valeur des produits des cultivateurs plus favorisés. Certes, comme le fait remarquer Stuart Mill, la valeur des produits des cultivateurs favorisés, qui est plus que proportionnelle à leur coût de production, « n'est pas, à proprement parler, une valeur de rareté, puisqu'elle est déterminée par les conditions de la production de l'article, et non par la nécessité d'abaisser la demande au niveau de l'offre par une élévation du prix [1]; » toutefois, on ne peut nier que c'est la rareté, jointe aux besoins croissants de la société, qui incite et force les producteurs à recourir à des moyens de production plus onéreux. En un mot, pour qu'il existe une rente, il faut une occasion et une cause. La rareté et l'insuffisance des produits des meilleures terres, par suite d'un accroissement de la demande, voilà l'occasion. Mais la cause véritable de la rente des bonnes cultures, c'est le coût de production des terres les moins favorisées. Comme on le voit l'occasion engendre la cause. Quoi de plus logique ? Cette constatation explique pourquoi Stuart Mill dit que les marchandises, qui sont l'objet d'un rendement non proportionnel à l'effort dépensé, « forment une classe intermédiaire dont le caractère tient de celui des deux autres [2]. »

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 545.
(2) *Ibid.*, p. 542.

Stuart Mill continue : « Si la portion du produit qui a été obtenue dans les conditions les plus défavorables a une valeur proportionnée à ce que coûte sa production, toutes celles qu'on obtient dans des conditions meilleures, ayant la même valeur, cette valeur est plus que proportionnée aux frais de production ». De la vente de leurs produits, les producteurs privilégiés retirent donc un gain supérieur. La rente est le supplément de bénéfice dont ils profitent. Elle est un avantage dû à l'inégale fertilité des terres. Elle est, pour Stuart Mill, « la différence qui existe entre les revenus inégaux des capitaux employés sur les diverses portions du sol [1]. » La rente étant liée à la qualité de l'agent naturel, elle peut être prélevée par le propriétaire sur l'exploitant à titre de fermage.

A ce propos, Stuart Mill adresse en passant quelques critiques à Smith et à certains économistes qui prétendent « que les produits de la terre ont toujours une valeur de monopole, parce que, disent-ils, outre le profit au taux ordinaire, la terre rapporte toujours une rente. » Stuart Mill tient cette opinion pour erronée. « Une chose, répond-il, ne peut avoir une valeur de monopole tant qu'on peut se la procurer en quantité illimitée, à la condition seulement de la payer ce qu'elle coûte [2]. » De plus, la terre ne rapporte pas toujours une rente; car la dernière terre mise en culture, exigeant les frais de production les plus élevés, ne rapportera, outre ces frais, qu'un profit moyen, mais non une rente. On ne peut donc prétendre que les produits de la terre ont toujours une valeur de monopole.

Si étrangères qu'elles paraissent à notre sujet, ces généralités sur la rente étaient indispensables pour faire comprendre la contradiction où semble se débattre la pensée de Stuart Mill. Après avoir fait rentrer, comme on l'a vu

(1) Stuart Mill, *ibid.*, p. 545, § 2.
(2) *Ibid.*, p. 546, § 2.

plus haut [1], la rente dans la valeur, voici un passage où celui-ci tient la valeur en dehors de la rente : « La terre ou le capital placé dans les conditions les plus défavorables ne paie point de rente, et c'est cette terre ou ce capital qui détermine le coût de production qui règle la valeur de la totalité des produits [2]. » Stuart Mill en conclut que la rente n'est point un élément de la valeur parce que, au lieu d'être un élément du coût de production, elle n'en est que la conséquence. Après avoir affirmé que la rente faisait partie des frais de production, il affirme maintenant avec la même assurance que la rente ne peut entrer dans la composition du coût de production et partant dans la constitution de la valeur. Il semble qu'il y ait entre ceci et cela une contradiction flagrante. En réalité, Stuart Mill attribue au mot « rente » deux significations distinctes. Dans la première, il prend le mot « rente » dans le sens de fermage. Elle désigne alors le prix de location que le fermier doit payer au propriétaire, prix d'autant plus élevé que la terre est de meilleure qualité, prix que l'exploitant doit récupérer par la vente de ses récoltes, prix enfin qui, entrant dans le coût de production, doit entrer conséquemment dans la valeur du produit. Dans la seconde acception, la rente désigne cette part du revenu foncier qui résulte d'un privilège spécial d'emplacement et de fertilité. Elle est pour le propriétaire un avantage naturel qui, procédant de l'exploitation nécessaire de terres moins avantagées, ne peut entrer ni dans les frais de production ni dans la valeur du produit. Cette double terminologie correspond à deux situations juridiques différentes.

Que penser de cette distinction qui permet à Stuart Mill d'adopter successivement deux solutions d'apparence contraire ? Il est bien évident que, si ces deux formes de la rente

(1) Voir p. 239.
(2) Stuart MILL, chap. V, § 2, p. 547.

étaient indépendantes l'une de l'autre, il serait possible de leur attribuer des caractères différents. En réalité, il s'agit de la même rente qui peut se présenter, suivant le cas, sous un double aspect. Mais ces deux modalités de la rente sont étroitement liées l'une à l'autre. La rente est un élément du fermage qui, eu égard au rendement privilégié qu'elle suppose, permet au propriétaire d'exiger de l'exploitant une rémunération plus forte; d'où il faut conclure seulement que le bénéfice de la rente est perçu par le propriétaire et non par le fermier. Il est d'expérience que les terres fertiles se louent plus cher et que le taux du fermage se proportionne à la fertilité du sol.

En somme, la rente ne peut être, dans l'un et l'autre cas, tenue pour un élément du coût de production. Elle constitue un bénéfice naturel, un gain supplémentaire, inconciliable avec l'idée de travail humain et de produit onéreux qu'éveille l'idée de production. Qu'une très bonne terre soit cultivée par un fermier ou exploitée par son propriétaire, le caractère économique de la rente ne s'en trouve point modifié; dans les deux cas, elle reste en dehors du coût de production. A cela on peut objecter que le payement de la rente par l'exploitant au propriétaire d'une bonne terre, sous la forme d'un fermage plus élevé, constitue une charge supplémentaire pour le cultivateur. Si cela était, on arriverait à cette conséquence paradoxale que les produits des meilleures terres coûteraient plus que ceux des terres moins favorisées. Or, il est de fait que les meilleures terres sont les plus recherchées, tout simplement parce que la rente payée au propriétaire sous la forme d'une augmentation de fermage est compensée par le rendement supérieur du sol ou pour les avantages de situation. Il s'ensuit que le payement de la rente au propriétaire doit être interprété par l'exploitant, non comme une charge qui doit rentrer dans les frais de production, mais comme

la restitution d'un bénéfice de faveur, d'un gain de nature dans lequel son travail et ses frais n'ont point de part. Reste à savoir comment Stuart Mill a pu, en certains passages, comprendre la rente dans le coût de production. On peut, suivant nous, donner de cette contradiction deux explications, dont la première, étant la plus simple, a chance d'être la plus vraie.

Et d'abord, il faut se rappeler que la doctrine de Stuart Mill sur la valeur est une synthèse. L'économiste connaît à fond l'œuvre de ses devanciers. Il les critique parfois; on a pu s'en rendre compte plus haut lorsqu'il parle d'Ad. Smith. Mais sans qu'il ait toujours approuvé leurs idées, il faut reconnaître qu'il les a souvent utilisées ou subies à son insu. Dans la voie ouverte par ses devanciers, il se sert du bagage, parfois hétérogène, qu'ils ont accumulé avant lui. C'est un éclectique qui ne rompt jamais avec la tradition anglaise. Cette prudence respectueuse, si généralement profitable qu'elle lui soit, l'a entraîné parfois à des inconséquences. Nous en avons ici un exemple.

Smith voyait dans la rente un élément du coût de production parce que, identifiant la rente et le fermage, il annexait le tout aux charges de la production. Au contraire, Ricardo, considérant la rente due à l'inégale fertilité des terres comme une conséquence du coût de production maximum, ne pouvait y voir un élément constitutif de ces frais. Sans s'apercevoir que les opinions de ces deux auteurs étaient inconciliables, Stuart Mill a peut-être cru trouver en chacune d'elles une part de vérité, et il les a successivement adoptées. Toutefois, il n'est que juste de remarquer, ce qui est une atténuation à son erreur, qu'il tient, en règle générale, la rente pour étrangère aux frais de culture, et que c'est seulement par exception qu'il la présente (très affirmativement d'ailleurs) comme une partie intégrante des charges de la production. « Nul ne peut nier, déclare-t-il,

que la rente n'entre *quelquefois* dans le coût de production. »

Il y aurait une autre façon de mettre Stuart Mill d'accord avec lui-même, mais nous ne contesterons point qu'elle soit subtile. D'où vient la rente, d'après Ricardo et Stuart Mill ? De l'élévation des frais de production dépensés sur les terres les moins fertiles. La rente des bonnes terres est donc liée au coût de production des médiocres. C'est le coût de production de celle-ci qui détermine et fixe la rente de celles-là. Est-ce cette relation que Stuart Mill a envisagée, lorsqu'il dit que « la rente entre quelquefois dans le coût de production ? » Avouons que ce langage est déconcertant. Car, dans notre explication, la rente ne ferait pas partie du coût de production des bonnes terres qui la donnent, mais du coût de production des médiocres qui n'en donnent point, et cette inversion peut paraître bizarre. Il reste vrai cependant que ce sont les frais de production des terres les moins favorisées qui conditionnent la rente des terres les meilleures.

Ces obscurités de langage ou ces indécisions de pensée sont d'autant plus regrettables que Stuart Mill a étendu plus largement le domaine de la rente.

Il y comprend les mines, les pêcheries et certains emplacements favorisés par des circonstances naturelles ou sociales. « Presque toutes les matières brutes que l'on extrait de la terre, telles que métaux, houilles, pierres précieuses, etc., sont retirées de mines d'une fertilité inégale, c'est-à-dire qui rendent des quantités très inégales de produits pour l'emploi d'une égale somme de capital et de travail. » Et plus loin : « Toutes les mines, dont le produit excède celui des plus mauvaises en exploitation, rapporteront une rente égale à la différence [1]. » Il en sera de même des pêcheries, plus ou moins poissonneuses, qui peuvent faire

(1) Stuart Mill, *ibid.*, § 3, p. 548.

l'objet d'une appropriation privée. Toutefois, remarque curieuse et nouvelle, si l'ensemble des mines ou des pêcheries ne peut satisfaire à toutes les demandes, la plus mauvaise d'entre elles peut donner une rente, car leurs produits acquièrent une valeur supplémentaire de rareté ou de monopole. En effet, les mines ou les pêcheries « se trouvant en assez petit nombre, il n'y a pas dans leur richesse la gradation lente que l'on remarque dans les divers degrés de fertilité de la terre: et la demande peut être telle qu'elle maintienne la valeur du produit bien au-dessus du prix de revient de la plus mauvaise mine exploitée, sans cependant être assez élevée pour qu'on en exploite une plus mauvaise encore [1]. » A cette première différence, il faut ajouter que la rente des mines et pêcheries est plus mobile et plus variable que celles des terres, puisqu'il suffit de la découverte d'un emplacement plus poissonneux ou d'un riche filon pour accroître l'offre et ruiner, par la concurrence, les exploitations les moins favorisées.

Ces extensions de la rente ont suggéré à M. Petit une interprétation qui nous paraît erronée : de ce que « la valeur du minerai peut être, comme il dit, très supérieure au prix de revient dans la plus ingrate des mines exploitées », ou mieux de ce que la mine la plus pauvre, qui exige les plus grands frais d'exploitation, fournit une rente, il conclut que, dans l'exploitation minière, la rente fait partie du coût de production [2]. » Comment concevoir qu'une pareille constatation ait pu le conduire à une telle conclusion ? Que la plus mauvaise mine rapporte une rente, soit: mais voilà qui ne démontre point que la rente fasse partie intégrante du coût de production. Bien qu'il ne nous donne sur ce point aucun éclaircissement, il est à croire que

(1) Stuart MILL, *ibid.*, p. 548-549.

(2) PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, section I, chap. II, p. 108.

M. Petit a fait le raisonnement suivant : Puisque, dans l'hypothèse des mines, il est possible que le prix du produit le plus chèrement obtenu fournisse une rente, celle-ci ne peut plus apparaître comme la conséquence d'un coût de production plus élevé où la rente ferait défaut. De la sorte, remarquant l'existence d'une rente à tous les degrés de l'échelle des divers coûts de production, depuis le plus bas jusqu'au plus élevé, M. Petit s'est imaginé que, dans certains cas exceptionnels, la rente pouvait faire partie intégrante du coût de production. Si tel est son raisonnement, nous le croyons inexact.

Lorsque tous les coûts de production, jusqu'aux frais d'exploitation maxima de la mine la plus pauvre, produisent une rente, ce n'est pas parce que la rente fait partie du coût de production, mais uniquement parce que le produit global de toutes les mines est inférieur aux demandes qui en sont faites; d'où il suit que la rareté du minerai élève sa valeur au-dessus de son coût de production maximum. Cette rente n'est donc qu'une rente de rareté, et Stuart Mill en a pleine conscience. Or, la rareté est liée étroitement à l'offre et à la demande et, par suite, étrangère, dans notre cas, au coût de production.

M. Petit n'est pas mieux inspiré lorsqu'il se croit l'interprète de la pensée de Stuart Mill, en nous présentant la rente des mines comme un des cas visés par l'économiste anglais dans ce passage déjà cité : « On ne peut nier que la rente rentre quelquefois dans le coût de production. » Stuart Mill considère si bien cette rente comme un phénomène de rareté indépendant du coût de production, qu'il s'exprime ainsi : « La demande peut être telle qu'elle maintienne la valeur du produit *bien au-dessus du prix de revient* de la plus mauvaise mine exploitée [1]. » Si donc la demande peut élever la valeur du produit au-dessus du

(1) Stuart MILL, *op. cit.*, liv. III, chap. V, § 3, p. 548-549.

prix de revient, c'est que ce supplément de valeur, qui constitue la rente, ne fait pas partie du prix de revient ou, pour mieux dire, du coût de production. Et, chose extraordinaire, c'est ce texte si clair dont M. Petit s'autorise, sans s'apercevoir que ce texte le condamne !

Enfin Stuart Mill signale la rente attachée à la situation privilégiée des terrains de construction. Les différences de prix dont ils sont l'objet répondent à des considérations de beauté ou de convenance qui permettent de réaliser des gains exceptionnels. Tantôt les beaux sites, étant peu nombreux et très demandés, acquièrent une valeur supérieure de rareté. Tantôt la rente de situation se manifeste dans les villes très peuplées, où le nombre des affaires est plus élevé et les chances de gain plus certaines. Citons, à titre d'exemple, la rente des beaux parcs, des magasins à quai, des docks, des chutes d'eau, ou des boutiques situées dans les quartiers riches et animés.

L'économiste constate, en outre, qu'il existe de nombreux profits analogues à la rente : tel le supplément de bénéfice dû à l'économie d'un procédé de fabrication protégé par un brevet qui en fait un privilège exclusif; tel encore « le gain supérieur qu'un fabricant ou un marchand retire de l'emploi d'un talent supérieur pour les affaires ou d'une meilleure organisation d'entreprise [1]. »

Et Stuart Mill termine par cette conclusion : « En réalité, tous les avantages naturels ou acquis, personnels ou résultant d'arrangements sociaux, qu'un concurrent a sur l'autre, mettent, dans la mesure de ces avantages, l'article produit dans la troisième classe de marchandises, et mettent le possesseur de cet avantage dans la situation du propriétaire d'une rente. » Cette rente, conséquence des différences entre les frais de fabrication des divers concurrents,

(1) Stuart MILL, *ibid.*, chap. V, § 4, p. 551.

est étrangère au coût de production puisqu'elle résulte directement d'une économie réalisée.

Pour finir, que faut-il penser de cette analyse détaillée où Stuart Mill passe en revue le coût de production, l'offre et la demande, la difficulté d'acquisition, les privilèges de monopole, qui exercent, suivant la nature des marchandises, des répercussions plus ou moins décisives sur la valeur ? Si magistrale qu'elle soit, elle laisse l'esprit peu satisfait. Comme nous disions en commençant, Mill nous a donné moins une étude de la valeur qu'une étude des prix. Il s'en est tenu aux manifestations extérieures du marché, sans descendre aux raisons intimes qui les expliquent et les motivent. S'il n'était pas excessif de comparer la valeur à une ville mystérieuse d'un accès difficile et mal connue des explorateurs, nous dirions volontiers que Stuart Mill s'est contenté d'en reconnaître les abords, dénombrant les murailles et les portes, les marchandises qui entrent et qui sortent, faisant avec une curiosité attentive et diligente le tour de l'enceinte, sans pénétrer au cœur de la place. Plus simplement, il voit la valeur du dehors, sans descendre au fond du problème qu'elle suppose; il l'étudie de l'extérieur, sans que sa pensée se risque à l'intérieur des phénomènes dont elle est l'âme. Bref, son analyse se complaît aux variations de la valeur sans scruter le fondement qui la soutient.

Stuart Mill s'était pourtant fait une idée juste de l'importance majeure du problème de la valeur; mais il croyait, sans modestie, avoir dit le dernier mot sur cette question qui domine toute l'économie politique. Témoin ce passage que Stanley Jevons reproduit avec une malicieuse ironie : « Presque toutes les spéculations relatives aux intérêts économiques d'une société ainsi constituée impliquent quelque théorie de la valeur : la plus petite erreur sur ce sujet vicie d'une erreur correspondante toutes nos autres conclusions

et, s'il y a quoique ce soit de vague ou de nébuleux dans notre conception de ce sujet, elle introduira la confusion et l'incertitude dans tout le reste. Heureusement qu'il n'y a plus rien dans les lois de la valeur qui reste à éclaircir pour les auteurs présents ou à venir; la théorie de cette question est complète [1]. »

A cette belle assurance, Stanley Jevons oppose un démenti catégorique : « Stuart Mill, dit-il, avance une affirmation qu'il serait téméraire d'émettre pour n'importe quelle science. » Voyons si les économistes suivants ont mieux éclairci et résolu le problème de la valeur.

(1) Stuart MILL, *Principles of Political Economy*, liv. III, chap. I, sect. I, cité par Stanley JEVONS dans *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, p. 141.

CHAPITRE VI

La valeur d'après Stanley Jevons et Macleod.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Méthode mathématique de Stanley Jevons..... 250
§ 2. — Des diverses espèces de valeur..... 258
§ 3. — De l'utilité totale et de l'utilité terminale..... 263
§ 4. — Des causes génératrices de la valeur..... 271
§ 5. — Idées de Macleod sur la valeur..... 278

Après Stuart Mill, la doctrine anglaise se décompose et se renouvelle. Secouée plus ou moins violemment, la chaîne de la tradition classique, si fortement serrée jusque-là, se dénoue ou se brise, se détend ou se renoue, suivant l'esprit et le tempérament des économistes postérieurs.

Elle se dénoue aux mains de Stanley Jevons, qui fut un novateur hardi; et elle se brise aux mains de Macleod, qui fut un démolisseur passionné.

Elle se détend avec Cairnes, qui s'applique à atténuer et à corriger les exagérations de la doctrine traditionnelle; et elle se renoue avec Marshall, qui s'efforce de la reconstituer en la conciliant avec les idées nouvelles et les tendances de l'esprit moderne. Mais n'anticipons pas, et montrons comment, avec Jevons et Macleod, la raideur mathématique a envahi la théorie de la valeur.

§ I

Méthode mathématique de Stanley Jevons.

Par ses nouveautés d'expression, de méthode et d'esprit, il semble que la théorie mathématique marque, dans l'évolution de l'école anglaise, une solution de continuité. On serait tenté, même, de voir dans l'apparition de cette sorte d'économie une réaction contre les classiques. Stanley Jevons a-t-il rompu vraiment avec la tradition anglaise ?

Ce serait trop dire. Si différentes que puissent paraître la tendance classique et la tendance mathématique, elles n'en offrent pas moins un fond commun et des ressemblances nombreuses. Contrairement à l'école historique qui refuse d'accorder à l'économie politique le titre de science et qui ne veut voir dans les principes qu'elle pose rien autre chose qu'une classification de faits observés, l'école mathématique revendique pour l'économie politique le droit de se constituer à l'état de science exacte ou, comme elle dit, d'économie pure. Et, en cela, elle pousse la tendance classique jusqu'à son extrême logique.

D'autre part, comme les classiques, l'école mathématique recherche le principe le plus évident sur lequel on puisse asseoir cette économie, et elle le trouve dans le fait que tout homme recherche le plaisir et évite la peine, et vise, en toutes circonstances, à obtenir le maximum de l'un avec le minimum de l'autre. L'économie classique l'appelait tout simplement l'intérêt personnel. Nous le désignons maintenant sous le nom de loi du « moindre effort » ou de principe « hédonistique ». Toutefois, ce principe sur lequel

(1) Né en 1835 et mort en 1882.

elles ont échafaudé leur doctrine, l'école classique et l'école mathématique en usent différemment. Par une psychologie fine et souvent subtile, la première s'était bornée à observer et à noter les mobiles intéressés qui agitent et déterminent les hommes; allant plus loin, la seconde s'efforce d'en calculer et d'en chiffrer l'intensité.

Une phrase de Stanley Jevons exprime bien cette tendance : « La théorie qui suit est entièrement basée sur un calcul de plaisir et de peine, et l'objet de l'économie politique est de déterminer le maximum de bonheur qui peut être réalisé en achetant le plus de plaisir possible avec le moins de peine possible [1]. » De la sorte, comme le remarque M. Gide, « l'*homo œconomicus* qu'on avait si fort raillé chez les classiques est remis en honneur et bien plus simplifié encore : c'est un homme schématique. Les hommes ne sont plus considérés que comme des forces représentées par des flèches, comme dans les figures des traités de mécanique. Il s'agit de déterminer ce qui résultera de leurs rapports les uns avec les autres ou de leurs réactions sur le monde extérieur [2]. » Cela étant, on peut dire que l'école mathématique a continué logiquement la tradition classique.

Une autre raison confirmait en cette voie l'école mathématique. On a vu que les classiques anglais négligent délibérément la valeur d'usage pour s'en tenir à la valeur d'échange. Or, « l'école mathématique, écrit M. Gide, a pour caractéristique de s'attacher au fait de l'échange et d'y ramener toute l'économie politique. Pourquoi cette méthode ? — Parce que tout échange est une équation,

(1) Stanley JEVONS, *Théorie de l'économie politique*, chap. I, introduction, Relation de l'économie politique et de l'éthique, p. 79, Giard et Brière, Paris, 1909. — Cf. GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, chap. I, Les Hédonistes, § 1, p. 593. Note 1.

(2) GIDE et RIST, *op. cit.*, chap. I, Les Hédonistes, § 1, p. 593.

A = B, et nous voilà du premier saut en pleine mathématique [1]. » En ce qui concerne la valeur, l'école mathématique reste donc étroitement fidèle au point de vue classique.

Nous ajouterons qu'en envisageant le phénomène de l'échange, les économistes anglais sont enclins à sortir de la valeur pour se fixer sur le terrain des prix. Et, de fait, leurs considérations sur le coût de production, sur la difficulté d'acquisition et sur les fluctuations de l'offre et de la demande se rapportent beaucoup mieux aux variations des prix qu'à la constitution fondamentale de la valeur. C'est ce qui explique pourquoi l'école mathématique a jeté par-dessus bord la question théorique de la valeur pour borner ses recherches à la question pratique des prix.

Une dernière raison achève d'expliquer cette décision héroïque, c'est que la thèse de la valeur soulève un problème subtile de psychologie pure, tandis que les prix supposent une question de quantité qui relève naturellement du calcul et qui se formule par des chiffres, toutes choses qui devaient détourner l'école mathématique des spéculations hasardeuses de la valeur pour l'attacher à la thèse numérique et positive des prix.

Enfin, ces calculs de quantités, elle les place sous un régime hypothétique de libre concurrence pour leur donner à la fois plus de précision dans la forme et plus de généralité dans l'application : ce qui confère à ses formules un caractère plus scientifique. En cela même, elle reste fidèle aux directions premières de l'école anglaise. A ses yeux, en effet, la libre concurrence absolue, en rapprochant toujours la valeur des marchandises de leur coût de production, réaliserait le maximum de satisfaction pour chacun.

(1) Gide et Rist, *op. cit.*, chap. I, Les Hédonistes, § 2, L'école mathématique, p. 597.

M. Gide estime qu'en adoptant cette conclusion, « elle renoue la grande tradition classique [1]. »

Ainsi l'école mathématique ne doit pas être regardée comme un enfant naturel venu on ne sait d'où; elle possède une filiation certaine et avouée. Il en est ainsi d'autres théories récentes qui s'inspirent plus ou moins des travaux des premiers maîtres. Et ceci nous explique pourquoi les nouvelles écoles, malgré d'inévitables divergences, témoignent aux classiques certaines sympathies. C'est ce qui a fait dire à M. Böhm-Bawerk : « Les erreurs des économistes classiques ne sont, pour ainsi dire, que les maladies de croissance ordinaires de toute science [2]. »

Cette filiation légitime qui rattache la théorie mathématique à l'économie classique, Stanley Jevons en a eu conscience. Et même, pour démontrer que la méthode mathématique est nécessaire aux progrès de la « science économique », il appuie avec une certaine coquetterie sur l'importance de cette parenté. A ses yeux, presque tous les classiques ont usé, plus ou moins inconsciemment, des termes quantitatifs pour résoudre les principales questions économiques. Et il est amusant de remarquer la vanité satisfaite avec laquelle notre auteur établit cette parenté brillante dont il s'enorgueillit : « Je prétends, écrit-il, que tous les économistes doivent être mathématiciens, sous peine de n'être pas scientifiques, parce qu'ils traitent de quantités économiques, et que les relations entre ces quantités et toutes les quantités et tous les rapports de quantités sont du domaine des mathématiques. Ceux même qui, le plus fermement et le plus clairement, se sont refusés à reconnaître la méthode qu'ils employaient, trahissent continuel-

(1) GIDE et RIST. *ibid.*, p. 597.

(2) BÖHM-BAWERK, *The Austrian Economists*, dans *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, janvier 1891. — Cf. GIDE et RIST, *op. cit.*, chap. I, Les Hédonistes, § 1, p. 593. Note 2.

lement dans leur langage le caractère quantitatif de leur raisonnement [1]. » Et reproduisant, en manière de preuve, un passage de Cairnes, où celui-ci cherche à évaluer les principaux éléments du coût de production, Stanley Jevons conclut : « Bien que mon honorable ami et prédécesseur ait expressément abjuré mes doctrines dans son chapitre préliminaire, il a inconsciemment adopté la méthode mathématique en tout, sauf en apparence [2]. »

Non content de reconnaître des mathématiciens parmi les économistes de son temps les plus hostiles aux mathématiques, Stanley Jevons en découvre même parmi les premiers représentants de l'école anglaise : « Nous pourrions aisément, dit-il, pousser nos recherches plus avant dans le passé et découvrir que le père de la science lui-même, ainsi qu'on le désigne souvent, était complètement mathématicien. Dans le chapitre V du livre premier de la *Richesse des Nations*, par exemple, nous trouvons Adam Smith discutant sans cesse des « quantités de travail », « mesures de la valeur », « mesures de l'effort », « proportions », « égalités », etc.; tout dans ces idées étant, en fait, mathématique. On pourrait dire la même chose de presque tous les passages des parties scientifiques de son traité, à l'exclusion des parties historiques... Tout usage des mots *égal* ou *égalité* implique l'existence d'une équation mathématique, et tout emploi du mot *proportion* implique une relation qui peut s'exprimer sous forme d'une équation [3]. »

Et, passant en revue les différents auteurs qui l'ont précédé, il continue : « Beaucoup de lecteurs seront surpris d'apprendre que John-Stuart Mill a fait usage de sym-

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, préface de la seconde édition, p. 17, Giard et Brière, Paris, 1909.
(2) *Ibid.*, p. 18.
(3) *Ibid.*, p. 18-19.

boles mathématiques; mais, en se reportant au livre III, chapitres XVII et XVIII des *Principes d'Economie Politique*, les chapitres difficiles et monotones dans lesquels Mill conduit le lecteur à travers la Théorie du Commerce International et des Valeurs Internationales, à l'aide de *yards* de toile et de drap, le lecteur verra que Mill se décide enfin à s'exprimer d'une manière concise et claire au moyen d'équations entre m, n, p et q. Ses mathématiques sont dans la forme « brute »; cependant, il tend vers un raisonnement mathématique exact, avec ce résultat que ces chapitres, si monotones et difficiles qu'ils soient, seront probablement considérés comme les parties les plus vraies et les plus durables de tout le traité [1]. »

Stanley Jevons s'exprime de même sur Malthus : « Un des économistes anglais les plus connus, Malthus, a aussi montré en quelques lignes qu'il reconnaissait complètement la nature mathématique des questions économiques. Dans une de ses excellentes publications [2], il remarque que « bien des questions de morale et de politique semblent être de la nature des problèmes de Maxima et de Minima dans les Variations, dans lesquels il y a toujours un point où un certain effet est le plus grand, tandis que de part et d'autre de ce point il diminue progressivement [3]. »

Bref, Stanley Jevons est persuadé que la plupart des économistes ont employé plus ou moins la méthode mathématique. Et il finit par ce jugement tranchant : « Je prétends donc que l'emploi du raisonnement mathématique — que ce raisonnement soit correct ou non — n'est pas une innovation dans les travaux des théoriciens de l'Economique. Mais raisonner est une chose, comprendre et reconnaître

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, préface de la seconde édition, p. 20-21.

(2) *Observations on the effects of the corn laws and of a rise or fall in the Price of Corn on the Agriculture and general Wealth of the Country*, London, 1814, p. 30; 3e édit., 1815, p. 32.

(3) Stanley JEVONS, *op. cit.*, préface de la seconde édition, p. 23-24.

explicitement la méthode du raisonnement en est une autre. De même que nombreux sont les gens qui parlent en prose sans le savoir, ou encore qui font des syllogismes sans avoir la moindre idée de ce qu'est un syllogisme, de même les économistes ont été mathématiciens depuis longtemps sans s'être doutés du fait. Le résultat malheureux est qu'ils furent généralement de mauvais mathématiciens et que leurs ouvrages doivent tomber dans l'oubli [1]. »

On ne saurait être plus modeste. N'en déplaise à Stanley Jevons, autre chose est d'ériger toute l'économie politique en science exacte comme il s'y évertue, autre chose est d'emprunter ici ou là aux sciences mathématiques des formules, des figures et des comparaisons qui n'ont pour but que d'éclaircir ou d'illustrer certaines explications obscures ou abstruses. C'est cela seulement que les anciens économistes ont voulu faire, et ce n'est pas une raison pour frapper de caducité ou pour condamner à l'oubli leurs meilleurs ouvrages. Il reste seulement que la théorie de Stanley Jevons n'est pas sans relation avec le passé : nous ne voulons pas établir autre chose.

Stanley Jevons n'a pas été le seul artisan de la réaction mathématique. A ses côtés, Macleod a servi la même cause avec une foi plus ardente. En ce qui concerne même la théorie de la valeur, leurs deux noms ne peuvent être séparés. Quelques nuances pourtant les séparent. Alors que Macleod essaye de jeter à bas l'édifice si laborieusement érigé par les grands classiques, Stanley Jevons les traite avec une hauteur dédaigneuse. Tandis que le premier secoue violemment les colonnes du temple, le second refuse d'y entrer, le regarde à peine et passe. Au lieu de s'attarder, à l'exemple des classiques, en dissertations longues et sub-

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, *eod. loc.*, p. 19.

tiles sur la valeur, Jevons supprimerait le mot, s'il l'osait, le jugeant inutile et ambigu. Est-ce trop dire qu'en cela même, ce négateur continue, en la poussant à outrance, la tendance inaugurée par les auteurs classiques ? Du moment que la valeur est inséparable de l'échange, il était logique d'en conclure que la question des prix domine et absorbe la question de la valeur. Un esprit exact comme celui de Jevons, qui ramène tout aux quantités, devait tenir pour négligeables les abstractions que suppose la notion de valeur pour s'en tenir à ce qui se compte et se dénombre, comme les prix qui sont l'expression numérique des valeurs échangées. Cette réaction commencée par Jevons a été continuée brillamment par Walras et ses disciples. Dans cette école, la valeur, ce pivot de l'économie politique classique, devient un simple rapport d'échange et perd par là même la plus grande partie de son originalité. Aussi est elle le plus souvent traitée par prétérition. Elle est ramenée à une expression purement quantitative. C'est une équation, dont il serait dès lors inutile de rechercher la *cause* ou le *fondement* ou la *nature*, comme faisait l'ancienne école. Et c'est pourquoi Stanley Jevons propose de bannir ce mot du vocabulaire économique et de le remplacer par le terme plus simple de « rapport d'échange » [1]. Poursuivant la même voie, un de ses disciples français, M. Aupetit, va même jusqu'à dire : « L'expression de valeur, aujourd'hui vide de tout contenu, nous paraît appelée à disparaître du vocabulaire scientifique... Il n'y a aucun dommage appréciable à négliger, comme nous l'avons fait, cet élément parasite et à envisager l'équilibre économique dans son ensemble, sans même prononcer le mot valeur [2]. »

(1) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, Les Hédonistes, p. 599. Note 2.

(2) AUPETIT, *Théorie de la monnaie*, p. 85. — Cf. GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, Les Hédonistes, p. 599. Note 2.

Toutefois, il ne faut voir dans ces déclarations que la manifestation de simples tendances, qui ne sont pas toujours rigoureusement suivies par leurs propres auteurs. Stanley Jevons en est un exemple. Si désireux qu'il soit de remplacer le mot valeur par l'expression « rapport d'échange », il consacre quelques pages aux origines de la valeur [1]. » Là, délaissant pour un instant la méthode mathématique, il disserte avec finesse sur l'utilité, la rareté, le travail, et discute, chemin faisant, les idées de Smith et de Ricardo dans un langage sobre et expressif qui fait oublier, pour un trop court moment, les formules abstraites et compliquées de ses raisonnements ordinaires. Nous ne faisons pas de difficulté à reconnaître que la tournure mathématique de son esprit a servi heureusement Jevons dans ses réflexions brèves, rigoureuses, quoiqu'un peu sèches, sur la valeur, dont nous avons le devoir de donner une idée.

§ II

Des diverses espèces de valeur.

Avant de nous entretenir de l'origine de la valeur, Stanley Jevons juge nécessaire d'insister sur « le caractère complètement ambigu et antiscientifique du terme valeur [2] »; et il s'applique à en dégager les différentes significations. Malheureusement, il définit moins bien la valeur qu'il n'en explique la genèse. Ses définitions contiennent d'excellentes choses, que déparent certaines confusions qu'il faut dissiper.

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, traduit par H.-E. BARRAULT et Maurice ALFASSA. Préface de M. PAINLEVÉ (Paris, Giard et Brière, 1909), chap. IV, p. 239.

(2) *Ibid.*, p. 141.

Jevons distingue trois sortes de valeurs :

1° La valeur d'usage;

2° L'évaluation ou intensité du désir;

3° La valeur d'échange ou pouvoir d'achat.

Comme ses devanciers, il confond la valeur d'usage avec l'utilité. Pour lui comme pour Smith, la valeur d'usage « est l'utilité totale d'une substance dont le degré d'utilité est tombé très bas parce que le besoin de cette substance a été à peu près pleinement satisfait [1]. » Ainsi, parce qu'elle peut satisfaire un nombre illimité de besoins, lorsqu'elle existe en abondance, l'eau présente une grande utilité totale et, par suite, tout le monde s'accorde à lui accorder une grande valeur d'usage.

A l'inverse des économistes antérieurs qui n'admettaient que deux sortes de valeurs, la valeur d'usage et la valeur d'échange, Stanley Jevons sépare l'idée d'évaluation de la valeur d'usage pour en faire une troisième forme distincte de la valeur, qui serait intermédiaire entre la valeur d'usage ou utilité et la valeur d'échange ou pouvoir d'achat. Cette forme de valeur, qu'il appelle « évaluation d'une chose », ou encore « intensité du désir », il l'estime « identique au degré final d'utilité d'un produit », et il la mesure « par l'intensité du plaisir ou le profit qui serait fourni par un nouvel incrément du même produit. » Et cette évaluation, il croit qu'on peut la concevoir « en dehors de toute idée de trafic [2] ». Ainsi « Robinson Crusoé devait considérer chacun de ses biens avec une estime et un désir d'en avoir davantage, variable pour chacun, bien qu'il fût dans l'impossibilité de les échanger avec n'importe quelle autre personne. » L'auteur va plus loin : il estime, ce qui est

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. IV, p. 145.
(2) *Ibid.*, p. 146.

contestable, qu'on peut former une évaluation et se la représenter « en elle-même... en dehors de toute comparaison avec d'autres choses. » Et il semble bien qu'il induise cette proposition hardie de ce fait qu'on reconnaît unanimement, dans tous les cas, que « le diamant et l'argent sont des choses de valeur élevée [1] », sans pour cela qu'on les compare spécialement avec telle ou telle marchandise déterminée.

Jevons a une notion plus nette de la valeur d'échange. Pour lui, le fait de l'échange est la condition essentielle de la valeur d'échange. Pas d'échange possible, pas de valeur d'échange concevable; ou bien, comme il dit, « la notion de valeur est comprise seulement dans le fait ou la circonstance qu'une chose s'échange contre une autre. » La valeur d'échange est donc liée moins à l'objet lui-même qu'à « une circonstance affectant cet objet. » Cette circonstance n'est autre que le rapprochement de deux marchandises qui permet d'établir entre elles une comparaison. Car « la valeur implique en fait une relation. » Et plus loin : « Elle n'exprime rien d'autre qu'un rapport. » De la sorte on comprend que Stanley Jevons s'applique à critiquer toute conception ou toute définition de la valeur qui laisserait supposer que celle-ci « est une chose ou un objet, ou même quoi que ce soit compris dans une chose ou un objet [2]. » Et il est conduit naturellement à refuser toute réalité à l'idée de valeur intrinsèque : « On est ainsi amené à parler d'une non-entité telle que la *valeur intrinsèque*. Il y a sans doute des qualités inhérentes à une substance telle que l'or ou le fer qui ont une influence sur sa valeur; mais le mot valeur, pour autant qu'il peut en être fait correctement usage, exprime seulement *la circonstance de l'échange dans un*

(1) Stanley Jevons, *eod. loc.*, p. 146 et 147.
(2) *Ibid.*, p. 142 et 143.

certain rapport avec une autre substance [1]. » Aussi propose-t-il de remplacer le terme valeur d'échange par l'expression rapport d'échange, d'un caractère plus mathématique : « Rapport est indubitablement le terme scientifique exact et le seul terme qui soit rigoureusement et entièrement exact [2]. »

Pour conclure, les différentes espèces de valeur que distingue Stanley Jevons se ramènent à cette trilogie :

1° Valeur d'usage = utilité totale;

2° Evaluation ou intensité du désir = degré final d'utilité;

3° Valeur d'échange ou pouvoir d'achat = rapport d'échange [3].

Ces définitions appellent, dès maintenant, quelques réflexions critiques.

Disons d'abord qu'il n'est aucune valeur sans une évaluation préalable. Valeur et évaluation sont des mots de la même famille. Pas de valeur sans un jugement d'évaluation. L'idée de l'un éveille inévitablement l'idée de l'autre. La valeur se réalise dans l'esprit par une évaluation qui suppose une comparaison. Sans parler de la confusion qu'il fait comme ses devanciers entre l'utilité et la valeur d'usage, Stanley Jevons est donc mal venu à séparer de celle-ci l'idée d'évaluation pour en faire une forme de valeur à part, spéciale et indépendante.

De même, pas de valeur sans une comparaison entre deux ou plusieurs objets. Lorsqu'on dit communément « que le diamant et l'argent sont des choses de valeur élevée », il ne faut pas en conclure, comme le fait Stanley Jevons, que « l'évaluation peut être faite en dehors de toute comparaison

(1) Stanley JEVONS, p. 143.
(2) *Ibid.*, p. 148.
(3) *Ibid.*, p. 147.

avec d'autres choses ». Ici la comparaison existe, mais elle est implicite, sous-entendue, tacite. Elle porte sur la généralité des marchandises. Nous comparons l'argent et le diamant à la moyenne des valeurs existantes et nous les estimons supérieurs au niveau de cet ensemble. Le rapport existe : la pensée s'y réfère sans que le langage l'exprime.

Connaissant les différentes significations que Stanley Jevons assigne au mot valeur, il convient de faire connaître les principaux facteurs qui, à ses yeux, concourent à la formation de la valeur d'échange.

Stanley Jevons voit dans le besoin et dans le souci que tout homme a de le satisfaire, le fondement et le but de la science économique. Et, à ce propos, il rend hommage à la sagacité de l'école française. « Beaucoup d'Economistes français, remarque-t-il, ont observé que les besoins humains sont l'ultime objet de l'Economique [1]. » Et, s'appropriant leur manière de voir, il écrit quelques lignes plus haut : « Il est certainement évident que l'Economique repose sur les lois de la satisfaction humaine [2]. »

Parti de ce principe psychologique, et remarquant que l'utilité est la propriété qu'ont certaines choses de satisfaire nos besoins, l'économiste est amené naturellement à faire de l'utilité le ressort décisif de toute valeur. Sur ce point fondamental, dès les premières lignes de son introduction, il se montre précis et affirmatif : « De longues réflexions et recherches, écrit-il, m'ont amené à l'opinion assez nouvelle que la valeur *dépend entièrement de l'utilité* [3]. » Mais quelle idée se fait-il de l'utilité ? La question est capitale. Comment Jevons y a-t-il répondu ?

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. II, p. 100.
(2) *Ibid.*, chap. III, p. 99.
(3) *Ibid.*, chap. I, introduction, p. 54.

§ III

De l'utilité totale et de l'utilité terminale.

D'abord, l'économiste formule une définition générale de l'utilité : « Il convient d'employer le mot utilité pour signifier la qualité abstraite par laquelle un objet répond à nos desseins et a un titre pour prendre rang de produit. Tout ce qui peut produire du plaisir ou prévenir un effort peut posséder de l'utilité. » Et, pour préciser et confirmer cette notion de l'utilité, il reproduit les expressions de J.-B. Say et de Bentham. Le premier se la représente comme étant « la faculté qu'ont les choses de pouvoir servir à l'homme, de quelque manière que ce soit [1]. » Le second l'explique plus longuement : « Par utilité, on entend cette propriété d'un objet par laquelle il tend à procurer un profit, un avantage, un plaisir, un bien ou du bonheur, ou, ce qui revient encore au même, à empêcher qu'il se produise un dommage, un effort, un mal ou un malheur à ceux dont l'intérêt est en jeu [2]. »

Une chose étant reconnue propre à la satisfaction de nos besoins, on peut concevoir et apprécier son utilité de plusieurs manières. Si l'on considère dans sa généralité cette qualité d'une chose de répondre à nos besoins, nous envisageons son utilité totale. Plus une chose est susceptible d'emplois nombreux et variés, plus sont nécessaires les besoins qu'elle peut satisfaire, et plus grande est son utilité totale. C'est pourquoi, prenant le mot utilité dans le sens d'utilité totale, notre auteur estime que « l'eau peut être

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. III, Théorie de l'utilité; définitions des termes, p. 97.

(2) BENTHAM, *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, p. 3. — Cf. Stanley JEVONS, *op. cit.*, p. 97-98.

sommairement définie comme la plus utile de toutes les substances [1]. » Elle répond à une infinité de besoins, depuis les plus accessoires jusqu'aux plus indispensables. Ce qui conduit à remarquer que l'abondance d'une chose ne saurait contredire ni diminuer son utilité totale. Au contraire, cette abondance rend plus facile l'affectation d'une chose à tous les besoins qu'elle peut satisfaire, et de la sorte étendre et confirmer son utilité totale. Ainsi l'abondance de l'eau nous permet de l'employer avec facilité à la satisfaction de tous nos besoins, ce qui ne diminue en rien ses propriétés naturelles.

Si, comme on l'a vu, Jevons confond la valeur d'usage avec l'utilité totale, au point de définir l'une par l'autre, il tient cette dernière pour dénuée d'influence sur la valeur d'échange. Bien que présentant une très grande utilité totale, l'eau est le plus souvent sans valeur; susceptible, par son abondance, de satisfaire largement les besoins de l'homme, elle aiguillonne peu notre désir. Cela explique pourquoi l'économiste ne consacre à l'utilité totale que quelques réflexions hâtives et dispersées, impatient de s'appesantir sur une seconde conception de l'utilité, qu'il nomme « degré final d'utilité », et à laquelle il assigne un rôle prépondérant dans la valeur.

Dans cette conception, l'utilité d'un objet est fragmentée. Au lieu de la considérer dans sa généralité, c'est-à-dire dans l'ensemble des affectations qu'elle reçoit, on l'envisage dans chaque degré d'utilité que présente une quantité déterminée d'un même produit, suivant la destination que chacun est porté naturellement à lui assigner conformément à ses goûts et à ses intérêts. L'ayant ainsi comprise, Jevons établit par de nombreux exemples que « *l'utilité n'est pas proportionnelle à la quantité de produits* ; que des articles identiques

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 104.

ont des utilités variables, suivant que nous possédons déjà plus ou moins du même article [1]. »

A ce point de vue, un quart de gallon d'eau par jour, une livre de pain par jour, un vêtement par an sont nécessaires à la vie d'un homme. Plus la quantité de ces objets usuels augmente, plus l'importance de leur destination diminue, plus leur utilité fléchit; et même, si nous nous sommes assurés d'une provision suffisante pour nos divers usages, « toute quantité supplémentaire, dit Jevons, nous est relativement indifférente [2]. » Ainsi donc, parce que nos besoins sont limités en nombre et en intensité, notre désir décroît en même temps que diminue l'utilité que présente pour nous chaque objet à mesure que sa quantité augmente; il devient nul lorsque nous arrivons à la satiété, et il fait place ensuite à des sentiments contraires, lorsque l'objet vient à s'accroître d'une manière surabondante et nuisible. Cette décroissance de l'utilité et du désir d'une chose à mesure qu'elle se multiplie en quantité, s'explique par l'intensité décroissante de nos besoins à mesure qu'ils approchent de la pleine satisfaction. Ces considérations expliquent pourquoi l'eau avive peu notre désir, malgré les propriétés innombrables que l'humanité lui reconnaît pour les usages courants de la vie et qui constituent son utilité totale. Mais laissons parler Jevons lui-même : « Bien des produits qui nous sont des plus utiles ne sont que peu estimés et désirés. Nous ne pouvons vivre sans eau et cependant, dans les circonstances ordinaires, nous ne lui trouvons pas de valeur. Pourquoi ? Simplement parce que nous en avons d'habitude une telle quantité que son degré final d'utilité est presque réduit à zéro. Nous jouissons chaque jour de l'utilité presque infinie de l'eau; mais, dans ce cas, nous n'avons pas besoin d'en consommer plus que nous en avons. Que

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 105.
(2) *Ibid.*, p. 104.

la fourniture d'eau devienne insuffisante par la sécheresse, nous commencerons à apprécier les degrés plus élevés d'utilité, que nous n'apprécions que peu en d'autres temps [1]. » Et de l'exemple de l'eau, Jevons tire cette conclusion : « Nous pouvons établir comme une loi générale que *le degré d'utilité varie avec la quantité de produit et finalement décroît de la même manière que cette quantité croît.* Il n'y a aucun produit que nous continuions à désirer avec la même force, quelle que soit la quantité déjà en usage ou en notre possession. Tous nos appétits sont susceptibles de *satisfaction* ou de *satiété* plus tôt ou plus tard; en fait, ces deux mots signifient étymologiquement que nous en avons *assez*, de telle sorte qu'il est sans utilité pour nous d'en avoir davantage. Il ne s'ensuit pas, sans doute, que le degré d'utilité doive toujours tomber à zéro. Ceci peut être le cas pour certaines choses, spécialement les besoins animaux, tels que nourriture, eau, air, etc. Mais plus nos désirs deviennent raffinés et intellectuels, moins ils sont susceptibles de satiété. Il est à peine de limite au désir, une fois éveillé, d'articles de goût, de science ou de curiosité [2]. »

A ce propos, Jevons avoue avec loyauté qu'il a trouvé, en germe, chez quelques-uns de ses devanciers et notamment chez Senior, certaines idées relatives au degré final d'utilité. Et nous avons noté plus haut cette rencontre ou mieux cette primauté de pensée. Voici du reste comment Jevons s'en explique : « Ce grand principe de la décroissance finale du degré final d'utilité est implicitement contenu dans les écrits de beaucoup d'économistes, bien qu'il soit rarement exprimé avec netteté. C'est la véritable loi qui est à la base de la loi appelée « loi de Variété » de Senior. Et même Senior pose incidemment la loi elle-même. Il dit : « Il est évident que nos désirs ne tendent pas tant à la quantité qu'à la

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 114.
(2) *Ibid.*, p. 114-115.

diversité. Non seulement il y a des limites au plaisir que des produits d'une catégorie donnée peuvent procurer, mais le plaisir diminue dans un rapport qui s'accroît rapidement avant que ces limites soient atteintes. Deux articles de même espèce procureront rarement deux fois le plaisir dû à un seul, et dix donneront, encore moins, cinq fois le plaisir de deux. Proportionnellement, par suite, plus un article est abondant, plus le nombre de ceux qui en sont pourvus et ne désirent que peu en accroître leur provision sera vraisemblablement grand, et, relativement à eux, la quantité supplémentaire perd toute, ou presque toute, son utilité. Et si le produit est proportionnellement rare, le nombre de ceux qui en ont besoin et le degré auquel ils en ont besoin seront vraisemblablement accrus, et son utilité, ou, en d'autres termes, le plaisir que procurera la possession d'une quantité donnée, s'accroîtra proportionnellement [1]. »

Jevons fait ensuite remarquer que la *loi de subordination des besoins* de Banfield repose aussi sur la même base ». Cette loi constate que nous sommes toujours naturellement portés à satisfaire les besoins les plus pressants. De la sorte, c'est seulement lorsque la nourriture est abondante et que son utilité est pour cette raison tombée très bas, que nous nous préoccupons « des besoins d'un caractère plus complexe, moins faciles à satisfaire et qui deviennent alors comparativement prédominants. » Et notre auteur résume sa pensée en cette formule expressive : « On ne peut pas dire avec exactitude que la satisfaction d'un besoin inférieur *crée* un besoin supérieur; elle permet du moins au besoin supérieur de se manifester [2]. »

En terminant, Jevons s'autorise de Richard Jennings qu'il tient pour un de ceux qui ont le plus clairement apprécié

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, Théorie de l'utilité, p. 115-116. — Citation de SENIOR, tirée de *Encyclopoedia Metropolitana*, p. 133. Réimpression, p. 12.

(2) *Ibid.*, p. 116.

la nature et l'importance de l'utilité; et il en tire cette conclusion modeste : « On verra que la loi, telle que je l'ai établie, ne constitue pas une innovation, et que des déductions attentives des principes en notre possession sont seules nécessaires pour nous fournir une théorie exacte de l'Economique [1]. » Il est donc intéressant de reproduire ici quelques-unes des considérations les plus importantes que Richard Jennings a exposées dans ses *Eléments Naturels d'Economie Politique*, ouvrage où il traite des fondements physiques de l'Economique et où il montre comment elle dépend des lois physiologiques. « Les hommes de toute condition ne savent que trop que le degré de chaque sensation produite n'est nullement mesuré par la quantité du produit en relation avec nos sens... Ces effets ont besoin d'être étroitement observés, parce qu'ils sont le fondement des variations dans les prix en argent que des objets de valeur cotent en des temps d'insuffisance et d'abondance différentes; nous devrons par suite fixer notre attention sur eux pour rechercher la nature de la loi suivant laquelle les sensations résultant de la consommation varient en degré avec les variations en quantité du produit consommé. » Après avoir constaté que nos besoins sont limités, nos sensations bornées, que, pour cette raison, l'usage ou la consommation d'un produit, nécessaire et causant d'abord une satisfaction, peut devenir pénible ou dangereux lorsque, par un usage immodéré, le moment de satiété est dépassé, il poursuit : « Si l'on conçoit que toute la quantité du produit consommé dans l'intervalle de ces deux états de sensation, l'état de satiété et l'état d'inanition, soit divisée en un nombre de parts égales, chacune affectée de ses propres degrés de sensation, la question à résoudre sera de savoir quel rapport il y a entre la différence dans les

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 117.

degrés de sensation et la différence dans les quantités du produit.

« Premièrement, eu égard à tous les produits, nos sensations montrent que les degrés de satisfaction ne procèdent pas *pari passu* des quantités consommées; elles ne progressent pas également avec chaque fraction du produit offerte à nos sens pour cesser soudainement, mais elles diminuent graduellement jusqu'à ce qu'elles disparaissent finalement et que des fractions ultérieures ne produisent pas de satisfactions ultérieures. Dans cette échelle progressive, les incréments de sensation résultant d'incréments égaux du produit sont de plus en plus petits à chaque instant, chaque degré de sensation étant moindre que le degré précédent. En nous plaçant au point médian de sensation, le *juste milieu*, l'*aurea mediocritas*, l'αριστον μετρον des sages, qui est l'état le plus habituel de la masse de l'humanité, et qui, par suite, est la position la meilleure pour mesurer les déviations du quantum habituel, nous pouvons dire que la loi qui exprime la relation entre les degrés de sensation et les quantités du produit a le caractère suivant : si la quantité moyenne ou modérée des produits vient à être augmentée, la satisfaction qui en résulte s'accroît à un moindre degré et finalement cesse entièrement de s'accroître; si la quantité moyenne ou modérée vient à être diminuée, il s'ensuivra une perte de plus en plus grande de satisfaction et le préjudice en résultant deviendra à la fin excessivement grand [1]. »

Ainsi, de ce que nos besoins sont limités en nombre et en intensité, il résulte qu'eu égard à l'atténuation progressive d'un besoin à mesure qu'il peut être satisfait plus complètement, le degré final d'utilité d'un produit s'abaisse

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 117-118-119. — Citation tirée de Richard JENNINGS, *Natural Elements of Political Economy*, London, Longmans, 1855, p. 96-99.

à mesure que celui-ci devient plus abondant, et s'élève à mesure qu'il devient plus rare. Plus un besoin est aisément satisfait, moins nous en ressentons l'exigence; et alors nous songeons volontiers à pourvoir aux besoins moins nécessaires, besoins plus raffinés de luxe et de culture qui, par la difficulté même que nous éprouvons à les satisfaire, éveillent plus fortement nos désirs.

Si longs qu'ils puissent paraître, les textes qu'on vient de lire étaient nécessaires. A l'encontre d'une opinion trop répandue, ils établissent que loin de surgir brusquement dans la pensée de quelques économistes privilégiés, la conception de l'utilité finale s'est formée peu à peu, dans le courant des doctrines économiques, par alluvions successives qui se sont enrichies et consolidées lentement jusqu'à nos jours. Ce que Jevons a vu mieux que personne, c'est que le degré final d'utilité est le tronc qui soutient, rassemble et unit toutes les ramifications de la valeur, et même, comme le dit l'auteur, tous les problèmes de la science économique. « Le degré final d'utilité est cette fonction autour de laquelle tourne la théorie de l'Economique. Généralement les économistes n'ont pas fait la distinction entre cette fonction et l'utilité totale, et bien des incertitudes sont nées de cette confusion. » Et quelques lignes plus loin : « La variation de la fonction exprimant le degré final d'utilité est le point d'importance capitale dans les problèmes économiques [1]. »

Par malheur, on chercherait en vain dans l'œuvre de Stanley Jevons une définition vraiment satisfaisante du degré final d'utilité, dont il fait la clef de voûte de toute l'économie politique. Nous noterons seulement cette formule : « Je ferai normalement usage de l'expression degré final d'utilité pour signifier le degré d'utilité de la dernière addition d'une quantité très petite ou infiniment petite au

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 113 et 114.

stock existant. » Et il ajoute : « Dans les conditions ordinaires, le degré final d'utilité ne sera pas grand en comparaison de ce qu'il pourrait être. C'est seulement dans les cas de famine ou autres circonstances extrêmes que nous approchons des plus hauts degrés d'utilité [1]. » Ailleurs, Jevons appelle ce degré final « utilité terminale », qu'il définit assez vaguement « le désir restant qui subsiste, pour nous ou d'autres, de posséder davantage d'un produit [2]. »

Toutefois, même avec cette imprécision dans les formules, la thèse de l'utilité finale contient une si grande part de vérité qu'elle ne devait pas tarder à conquérir en Angleterre l'adhésion de nombreux esprits. La raison en est qu'elle explique, comme on va le voir, bien des obscurités du problème de la valeur.

§ IV

Des causes génératrices de la valeur.

Comme ces statues, placées au seuil de nos églises, qui frappent le regard de ceux qui les visitent sans le retenir, ainsi, au début des explications des économistes que nous avons étudiés, l'utilité est présentée comme la condition première de toute valeur; puis, à mesure qu'on pénètre plus avant dans les détails souvent obscurs de leurs raisonnements, cette notion essentielle est peu à peu oubliée ou méconnue. Rien de pareil dans l'œuvre de Jevons. L'utilité est réintégrée au cœur de l'édifice. Elle l'emplit et le soutient tout entier. Elle est vraiment pour lui la clef de voûte de la valeur. Or, des deux espèces d'utilité qu'il distingue, à

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. III, p. 112-113.
(2) *Ibid.*, chap. IV, p. 241.

savoir l'utilité totale, indifférente des quantités offertes, et le degré final d'utilité, qui s'accroît en même temps que la rareté, Stanley Jevons délaisse la première, qu'il considère comme sans influence sur la valeur, pour s'occuper seulement de la seconde. De la sorte, les observations que nous avons présentées sur le degré final d'utilité vont rendre plus facilement accessibles ses idées sur le mécanisme de la valeur.

Dès le début de son introduction [1], l'économiste expose en de courtes propositions les principales directions qui ont guidé ses raisonnements : « De longues réflexions et recherches m'ont amené à l'opinion assez nouvelle que *la valeur dépend entièrement de l'utilité*. Les opinions prédominantes font du travail, plutôt que de l'utilité, l'origine de la valeur; et certains même affirment nettement que le travail est la *cause* de la valeur. Je montre, au contraire, que nous n'avons qu'à exprimer soigneusement les lois naturelles de la variation de l'utilité, qui dépend de la quantité de produits en notre possession, pour arriver à une théorie satisfaisante de l'échange, dont les lois ordinaires de l'offre et de la demande sont une conséquence nécessaire. Cette théorie est en harmonie avec les faits; et toutes les fois qu'il est quelque raison apparente de croire que le travail est la cause de la valeur, nous découvrons ce qui avait conduit à admettre la raison apparente. On trouve souvent que le travail détermine la valeur, mais seulement d'une manière indirecte, en faisant varier le degré d'utilité du produit par un accroissement ou une limitation de l'offre. »

Lorsqu'il assure que « la valeur dépend entièrement de l'utilité », Jevons a seulement en vue le degré final d'utilité qui fait que l'objet est désiré et demandé : ce qui explique

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. I, introduction, p. 54.

pourquoi l'auteur affirme « que la valeur dépend du désir d'avoir davantage d'un produit [1]. »

Et le degré final d'utilité est lié, comme on l'a vu, aux quantités offertes. « L'utilité, déclare l'économiste, naît de ce que des produits sont mis en quantités convenables, et au moment opportun, en possession de ceux qui en ont besoin; et c'est par l'échange, plus que par tout autre moyen, que cela est effectué [2]. » Nos besoins étant limités et leur intensité diminuant jusqu'au point de satiété à mesure qu'ils sont satisfaits davantage, le degré final d'utilité d'un produit s'abaisse à mesure que celui-ci devient plus abondant. Nous ressentons moins le désir d'en avoir davantage. Au contraire, plus un produit devient rare sur le marché, et plus il est difficile de satisfaire pleinement le besoin qui y correspond; de la sorte, le point de satiété restant éloigné, le degré final d'utilité augmente. Nous ne désirons fortement que les objets dont nous sommes privés; car, c'est lorsqu'il nous est impossible de le satisfaire, que le besoin devient le plus intense et le plus pressant.

Enfin les quantités offertes correspondent à l'état de la production qui change avec les frais et les difficultés de fabrication. Ainsi, dans la valeur, Jevons est amené à reconnaître un rôle actif au travail et au coût de production. Mais, tandis que ses devanciers considéraient ces éléments comme des causes premières et fondamentales, notre auteur leur fait une part plus modeste : à ses yeux, travail et coût de production ont sur la valeur une action seulement indirecte. Voici comment il s'exprime : « Bien que le travail ne soit jamais la cause de la valeur, il en est, dans une grande proportion des cas, la circonstance déterminante et de la manière suivante. » Et, pour accentuer l'importance des déclarations qu'il va faire, Jevons souligne

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 225.
(2) *Ibid.*, chap. IV, p. 240.

lui-même le passage suivant qui nous fait pénéter le fond même de sa pensée : « — *La valeur dépend uniquement du degré final d'utilité. — Comment pouvons-nous faire varier ce degré d'utilité ? — En ayant plus ou moins du produit à consommer. — Et comment en aurons-nous plus ou moins ? — En dépensant plus ou moins de travail dans l'obtention de l'approvisionnement.* Par suite, d'après cette opinion, il y a deux étapes entre le travail et la valeur. Le travail affecte l'offre, et l'offre affecte le degré d'utilité qui régit la valeur ou le rapport d'échange. »

Et pour mettre en meilleure lumière, s'il est possible, « cette série de relations d'importance capitale », Jevons les expose à nouveau sous forme de tableau, comme il suit :

« *Le coût de production détermine l'approvisionnement-offre.*

L'approvisionnement-offre détermine le degré final d'utilité.

Le degré final d'utilité détermine la valeur. »

Mais, ajoute l'auteur, « il est facile d'aller trop loin en considérant le travail comme le régulateur de la valeur [1] »; et, à ce propos, il critique longuement le travail considéré comme tel : critique qui trouvera mieux sa place dans nos conclusions.

Nous avons montré, dans les pages qui précèdent, comment le degré final d'utilité dépend étroitement des quantités disponibles. Mais le lien de causalité, qui rattache les quantités de marchandises offertes aux frais qu'il a fallu dépenser pour les produire, apparaît peut-être moins nettement. On va voir que cette relation s'impose à tout producteur.

Pour que les frais de production soient couverts par le prix de vente, une certaine correspondance doit exister entre la limitation de l'objet sur le marché et ses frais de

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 243-244.

fabrication. Conformément à cette affirmation de Jevons que l'économie politique « est entièrement basée sur un calcul du plaisir et de l'effort [1] », c'est seulement lorsque l'acheteur estime que l'utilité finale, dont il doit profiter, est au moins égale au sacrifice qu'en exige l'achat, qu'il consentira à payer le prix qui doit rémunérer le fabricant de son coût de production. Or, nous savons que le degré final d'utilité d'une marchandise s'élève avec sa rareté sur le marché. Il y a donc une correspondance entre les frais de production et la rareté relative du produit. Le plus souvent, cette correspondance tend à se manifester naturellement, et voici comment : l'objet est-il d'une fabrication longue, difficile et coûteuse, la production ne pourra jeter sur le marché qu'un nombre limité de produits. Et il faut de toute nécessité qu'il en soit ainsi pour soutenir et encourager, par un prix de vente suffisant, les efforts dispendieux d'une fabrication onéreuse. Toutefois, il est possible que cette restriction des quantités offertes sur le marché ne corresponde pas *naturellement* au degré de difficulté de production. Il arrivera souvent que d'énormes frais étant dépensés à l'achat de machines perfectionnées, celles-ci, une fois établies, soient capables, par la rapidité de la production, d'encombrer le marché des produits qu'elles fabriquent en série. Ici la production est coûteuse et pourtant rapide. En ce cas, si l'industriel veut récupérer sûrement, dans le prix de vente, les avances qu'il a dû faire pour l'acquisition d'un outillage perfectionné, il devra, pour éviter la mévente qu'engendrerait une surproduction, limiter *artificiellement* le nombre de ses produits sur le marché, afin de décider l'acheteur, en élevant le degré final d'utilité, à lui consentir un prix rémunérateur. Comme on le voit, la rareté est liée d'une façon *naturelle* ou *artificielle* au coût de production

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, chap. I, introduction, p. 79.

plus ou moins élevé de la marchandise. Il est mieux de dire que la rareté est commandée naturellement ou artificiellement par le coût de production; et tout producteur doit tenir compte de cette loi, s'il veut couvrir ses frais par ses ventes.

Non pas qu'en cette affaire producteur et consommateur aient même façon de voir et d'agir : le premier n'aspire qu'à vendre son produit à un prix qui lui permette au moins de couvrir ses frais; le second, au contraire, ne s'inquiète aucunement du coût de production : son unique préoccupation consiste à s'assurer si le sacrifice, qu'il consent en payant le produit dont il se porte acquéreur, est compensé et justifié par le degré d'utilité qu'il lui reconnaît, par le plaisir qu'il se promet d'en retirer. A lui seul de décider si le prix qu'on lui fait équivaut à la valeur qu'il assigne au produit. Le premier balance les frais qu'il consent avec les bénéfices qu'il escompte. Le second balance le sacrifice en argent qu'il devra s'imposer avec l'utilité en nature qu'il *désire* posséder.

Comment ces deux aspirations divergentes vont-elles se rejoindre pour réaliser entre elles cet équilibre économique dont l'existence et la nécessité se révèlent chaque jour davantage? Très simplement. Pour se rémunérer de ses dépenses, le fabricant demandera un prix convenable de son produit; puis il limitera l'offre de sa marchandise sur le marché jusqu'à ce que l'acheteur, séduit par l'élévation artificielle du degré d'utilité, prenne la marchandise au prix demandé. Les « cartels » de fabricants ne sont qu'une application de cette loi : ils raréfient artificiellement les produits pour relever les prix en relevant l'utilité finale de la marchandise. Si non, le prix de vente tombant au-dessous du coût de production, le jeu naturel de la concurrence éliminerait l'excédent de production qui déprime outre mesure les prix du marché.

Ces quelques réflexions expliquent pourquoi la plus grande préoccupation de l'industriel est d'éviter un encombrement du marché; car il sait que, dans ce cas, les quantités offertes ne correspondant plus par accident aux frais du produit, il court le risque de ne plus retrouver ses déboursés dans le prix de vente. Remarque essentielle : pour que la limitation de l'offre élève le degré final d'utilité au point de faire agréer à l'acheteur un prix rémunérateur pour le fabricant, il faut nécessairement que le produit se recommande par certaines propriétés susceptibles de satisfaire un ou plusieurs besoins déterminés. Autrement dit, il faut que le produit (est-il besoin de le faire remarquer ?) ait préalablement une utilité véritable et incontestée. Point de variation dans le degré d'utilité sans une utilité première due aux qualités de l'objet. Et c'est pourquoi, en parant habilement leurs marchandises, les producteurs s'ingénient à flatter et même à devancer les goûts de leur clientèle.

Comme on peut s'en rendre compte, débarrassée de toutes les formules mathématiques et des considérations trop abstraites qui la compliquent sans l'éclaircir, l'explication de la valeur par le degré final d'utilité est vraiment séduisante. Elle a le mérite de lier entre eux tous les éléments de la valeur jusque-là disjoints et fragmentés. Les économistes antérieurs avaient bien conscience que la valeur dépend étroitement de l'utilité, que la rareté y joue un rôle important, surtout dans la valeur des choses non reproductibles, qu'il faut y faire une large part au travail et plus généralement aux frais de production; ils avaient même aperçu que ces divers éléments devaient être unis par un lien de coordination. Mais les anciennes théories étaient impuissantes à rendre compte de cette dépendance mutuelle qu'elles soupçonnaient. C'est le mérite (et il n'est pas mince) de la conception du degré final d'utilité d'expliquer le lien qui les unit. Elle fait comme une chaîne des divers anneaux

que les doctrines antérieures avaient collectionnés sans les réunir ni les assembler. La principale critique que nous lui ferons plus tard, — critique de forme plus que de fond, — c'est qu'il nous paraît difficile de concilier la richesse psychologique de ses aperçus avec la rigidité mathématique de ses formules.

§ V

Idées de Macleod sur la valeur.

Macleod est un adversaire passionné qui s'efforce, en toute occasion, d'affaiblir ou de renverser les idées de ses devanciers. Il cherche même à rabaisser leur personne par des critiques souvent vives et acrimonieuses. D'un mot, il rompt nettement avec la tradition. Rares sont les économistes anglais aussi peu scrupuleux du passé.

Pourtant ce brusque changement dans l'évolution de l'école anglaise se comprend, en un sens, de la part de Macleod. Tandis que ceux qui l'ont précédé inclinent à se représenter l'économie politique comme une étude morale fondée sur l'observation et le raisonnement, Macleod se flatte de l'intégrer parmi les sciences physiques. Il la conçoit comme la « science du commerce et des échanges », dont le principal objet est « de découvrir les lois des phénomènes de ces échanges, — c'est-à-dire de déterminer les lois qui régissent les rapports numériques d'échange [1]. »

Dans la pensée de Macleod, l'axe de l'économie politique se déplace. Au lieu d'avoir la production pour centre comme chez les physiocrates français et les classiques anglais, l'auteur le place au cœur de la circulation des richesses.

(1) *Revue d'économie politique*, septembre-octobre 1888, nº 5, 2e année, *De la science économique moderne*, par Henry Dunning MACLEOD, p. 463.

Pour lui, l'échange est le phénomène économique par excellence d'où procède le mouvement et la vie des sociétés modernes. L'échange est comme l'organe moteur qui distribue l'activité et la richesse aux points les plus extrêmes du corps social.

Il est curieux de remarquer que la primauté de cette idée n'appartient pas à Macleod. Elle fait l'originalité de la sociologie de Proudhon. Le fondateur de la *Banque du peuple* était convaincu que le problème social est, en son fond, un problème de circulation et d'échange. Et, actuellement, on peut voir des sociologues des plus qualifiés, comme M. de Greef, enseigner que l'échange et la circulation ont, plus que la production des richesses, une action décisive sur le cours des choses et sur les directions de l'histoire.

L'échange, pour peu qu'on y réfléchisse, n'éveille-t-il pas l'idée d'une sorte de mécanique sociale et d'équilibre naturel ? Cette idée n'est pas étrangère à Macleod. Parce qu'ils peuvent se chiffrer, les « rapports numériques d'échange » lui paraissent facilement déterminables. C'est pourquoi il estime que « les lois qui régissent les rapports variables des quantités économiques doivent s'harmoniser strictement avec celles qui régissent les rapports variables des astres dans leur cours; » et il conclut de cette observation : « Comme l'astronomie, l'économique est une pure science de relations. » Il la définit : « La science qui traite des lois qui régissent les rapports des quantités échangeables. » Il en parle comme s'il s'agissait d'optique, de mécanique ou de toute autre science physique. « S'il fallait l'appeler d'un nom dérivé du grec comme on le fait pour les autres sciences, écrit-il, je montrerais que l'appellation de *science économique* lui convient parfaitement [1]. » En

(1) *Revue d'économie politique*, mai-juin 1887, nº 3, 1re année, *De la science économique moderne*, par Henry Dunning MACLEOD, p. 248.

somme, Macleod élève l'économie politique au rang des sciences exactes, tenant ce caractère pour indiscutable.

Cette interprétation de l'économie politique devait naturellement le conduire, pour étudier la valeur, à une méthode nouvelle. Considérant l'économie politique comme une science exacte, il la ramène presque entièrement à la science monétaire qui, s'occupant de mesures numériques et raisonnant sur des quantités mathématiquement définies, suppose l'emploi de chiffres et de formules précises; pour user d'une expression de Cairnes, il juge celle-ci comme « à peu près adéquate » [1] à celle-là. Dès lors, on comprend que Macleod ait subordonné le problème théorique de la valeur aux applications pratiques de la monnaie. En fait, il mêle l'étude de la valeur à la question des prix. Il y voit même, semble-t-il, un moyen de rendre plus simple et plus accessible un des problèmes les plus complexes de l'économie politique. Plus généralement, éclaircir les questions les plus obscures de l'économie politique en les pliant aux formules rigides et indiscutables des sciences exactes : voilà son ambition.

Le choix de cette méthode ne pouvait se faire sans une rupture plus ou moins grave avec les économistes du passé. On a vu que Stanley Jevons essaye de l'atténuer, de la dissimuler autant que possible. Point de ces scrupules chez Macleod. Entre les classiques et lui, il prend plaisir à approfondir le fossé qui les sépare. Il s'en moque avec une vivacité qui a soulevé parfois de piquantes polémiques. Il s'en prend surtout à Ricardo et à Stuart Mill. Il bouscule leur doctrine. Il s'efforce de démolir de fond en comble l'édifice qu'ils ont élevé. Dans son ouvrage « *The Theory and Practice of Banking* », les économistes antérieurs reçoivent tour à tour

(1) J.-E. CAIRNES, *Le caractère et la méthode logique de l'économie politique*, conférence V; *De la solution d'un problème économique*, p. 132. Début de la note 2.

leur part de critique. Il tient la théorie de la rente de Ricardo pour une « dangereuse illusion »; il considère la nomenclature de Stuart Mill comme « la plus ridicule erreur »; de la doctrine que les frais de production règlent la valeur, il affirme qu' « aucune aberie philosophique plus stupéfiante n'a jamais infecté les principes d'une science »; et il l'appelle plus loin « un terrible sophisme » et même « une hérésie pestilentielle ». Ailleurs, il fait rentrer Ricardo, Mac Culloch, St. Mill et d'autres économistes de même tendance dans la catégorie générale des « gens qui exposent toute espèce d'erreurs logiques [1]. » Bref, il prononce « une condamnation générale absolue contre tous les écrivains qui l'ont précédé en économie politique. » Et, non content d'attaquer leurs idées, il critique durement l'imprécision de leur langage. C'est ainsi que Mill est accusé d'adopter délibérément « toute la vague phraséologie du public », en cherchant à « fonder un système sur le vague babil du parler commun [2]. »

Après avoir tenté de ruiner les doctrines établies, Macleod a-t-il réussi, en ce qui concerne la valeur, à édifier un système plus solide en usant d'une méthode plus sûre et d'un langage plus précis? Dans sa *Théorie et Pratique de la Banque*, une grande partie de l'introduction du second volume est consacrée à une discussion sur la doctrine reçue, qui attribue aux « frais de production » une influence prédominante sur la valeur de certaines classes de biens. « L'économie politique, dit-il, ne pourra jamais avancer d'un pas tant que cette hérésie fondamentale n'aura pas été absolument déracinée. » A cette hérésie, qu'oppose-t-il? — Ceci : « *La valeur ne provient point du travail du producteur, mais du désir du consommateur.* Alléguer que la valeur provient du travail du producteur, c'est, en éco-

(1) J.-E. CAIRNES, *ibid*, appendice A, p. 252-253.
(2) *Ibid.*, p. 256 et 257.

nomie politique, une erreur absolument analogue à la doctrine de la fixité de la terre en astronomie [1]. » Macleod refuse donc toute influence au coût de production sur la formation de la valeur. Il en donne plusieurs raisons. Il prétend d'abord que les frais de production ne règlent pas la valeur du produit : mais, au contraire, que cette valeur détermine les frais de production [2]. Il établit ensuite que le coût de production est inapplicable « à tous les cas où les mêmes frais s'appliquent à des articles de qualités différentes [3]. » N'est-il pas de constatation journalière qu'à frais égaux les mêmes produits de deux usines voisines se vendront à des prix différents eu égard à leurs différentes qualités ?

Et, de fait, les frais de production ne sont rien, si le produit n'éveille pas dans l'esprit du consommateur un désir qui l'incite à acheter. Mais alors comment Macleod, étudiant la valeur, va-t-il pouvoir appliquer la méthode scientifique, précise et rigoureuse, qu'il recommande en économie politique, aux désirs des hommes qui, à titre de sentiments essentiellement subjectifs, sont toujours des éléments variables, subtiles et impondérables ? Macleod ne s'embarrasse pas de l'objection. A ses yeux, la nature et le caractère, les goûts et les penchants humains obéissent à des lois déterminées, et, comme tels, peuvent être connus et calculés. Il écrit dans l'ouvrage déjà cité [4] : « L'instinct humain est aussi certain, invariable et universel dans sa nature que les lois du mouvement »; et c'est pourquoi Macleod considère l'économie politique comme « presque une branche de la

(1) MACLEOD, *The theory and practice of banking* p. LXIV. — Cf. CAIRNES, *ibid.*, p. 257.

(2) MACLEOD, *Théorie et pratique de la banque*, vol. I, p. 13. — Cf. CAIRNES, *ibid.*, conférence IV, p. 115. Note 2.

(3) MACLEOD, *ibid.*, p. LXI. — Cf. CAIRNES, *ibid.*, p. 255.

(4) *La théorie et la pratique de la banque*, vol. II, p. 25. — Cf. CAIRNES, *Le caractère et la méthode logique de l'économie politique*, conférence V, p. 132-133. Note 2.

mécanique, toutes les sciences étant des questions de force et de mouvement [1]. » Ainsi notre auteur estime que, pareillement à la science monétaire, les questions les plus complexes de l'économie politique, et en particulier le problème de la valeur, reposent sur des données précises et calculables qui comportent des solutions indiscutables.

Cette façon de voir n'est pas particulière à Macleod. Jennings, dans ses *Eléments naturels d'Economie politique*, semble attaché aux mêmes idées. Si l'on réfléchit que la science économique dispose d'une mesure numérique aussi précise que possible : la monnaie, et qu'elle traite particulièrement des échanges qui sont de simples rapports, comment croire que les principales questions dont elle s'occupe, et spécialement celle de la valeur, ne peuvent pas être résolues et exprimées par des formules exactes ? Mais citons Jennings : « Nos instruments, quoique agissant sur et par les principes de la nature humaine, se trouvent consister en espèces métalliques (entendez la monnaie) considérées comme parties et multiples, et non moins capables d'être soumises aux procédés du calcul exact que ne le sont les instruments de tout acte purement physique. Les résultats de ces principes, quand on les observe, peuvent être exprimés en figures, de même que les résultats anticipés de leur action future ou des rapports tels que ceux de quantité et de *valeur*, de *valeur* et de *taux de production*, et peuvent être exposés dans des formules et analysés suivant les différentes méthodes de l'algèbre ou du calcul intégral [2]. »

Si contraires que puissent paraître les idées de Macleod et de Jennings à la doctrine classique, elles en sont pourtant une suite et un prolongement. Les économistes anglais ne prenaient en considération que la valeur d'échange; et

(1) Cf. CAIRNES, *id.*, appendice A, p. 251.

(2) JENNINGS, *Eléments naturels d'économie politique*, p. 259-260. — Cf. CAIRNES, *ibid.*, conférence V, p. 132-133. Note 2.

l'échange n'est que la manifestation d'un rapport fixé par les coéchangistes. Cela étant, Jevons, Macleod et Jennings ont été naturellement conduits à appliquer à ces rapports économiques les formules scientifiques par lesquelles on a coutume d'exprimer, en mathématique, tous les rapports numériques. Le problème de la valeur n'a pas échappé à cette extension hardie, que les économistes antérieurs avaient, pour ainsi dire, légitimée d'avance, en confondant presque toujours la question psychologique de la valeur avec les variations monétaires des prix.

Mais, chose curieuse, cette conjonction (si l'on peut dire) de l'économie politique avec les sciences exactes s'est faite sur le terrain le moins propice. Pour rapprocher la valeur de l'expression mathématique, il n'était que de la faire dériver du coût de production, qui n'est lui-même qu'une question quantitative de plus ou de moins, de doit et d'avoir, facile à calculer, à mesurer, à chiffrer. Au lieu de cela, par une sorte de gageure, les économistes de l'école mathématique, jouant pour ainsi dire la difficulté, ont placé la valeur dans le domaine instable et ondoyant du désir, c'est-à-dire dans le domaine de l'incalculable. Et, malgré les obstacles que ce rapprochement suppose, l'union s'est faite entre le fond instable et fuyant qu'est la psychologie humaine et la forme rigide et absolue qu'est l'expression mathématique.

Sans nous attarder pour le moment à cette contradiction, retenons seulement que, dans l'attaque menée contre la doctrine classique, Macleod s'est distingué par une véhémence particulière, qui a fortement ému ses adversaires. A la différence de Jevons, dont la critique est toujours courtoise et mesurée, Macleod ne ménage ni ses mots, ni ses coups. Toutefois, sa contribution à la théorie de la valeur, — qu'il n'a d'ailleurs étudiée qu'incidemment, — se borne à cette partie négative. Il démolit sans chercher à recons-

truire. Plus logique et plus complet, Jevons a élevé, avec calme et précision, une nouvelle construction de la valeur. Il y a donc entre ces deux auteurs une différence de rôle et d'esprit. Macleod est un négateur ardent, tandis que Jevons, bien qu'animé des mêmes idées, ressemble à un architecte patient et mesuré qui fait surgir des ruines amoncelées un édifice aux proportions exactes et aux formes rectilignes [1]. Comme il fallait s'y attendre, les attaques de Macleod et les nouveautés de Jevons ont suscité, parmi les derniers disciples de l'école classique, des ripostes intéressantes; et, dans ce duel, on va voir que Cairnes a joué fort habilement un tout premier rôle.

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, préface de la seconde édition, p. 12.

CHAPITRE VII

La valeur d'après Cairnes, Marshall et quelques autres économistes contemporains.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Cairnes : les tempéraments qu'il apporte à la doctrine classique. 286
§ 2. — Marshall : esprit général de sa doctrine..... 299
§ 3. — Analyse du coût de production..... 310
§ 4. — Analyse de l'utilité finale..... 319
§ 5. — Foxwell, Edgeworth, Chapman : leurs idées communes..... 336

§ I

Cairnes : les tempéraments qu'il apporte à la doctrine classique.

Si attaché qu'il fût à la doctrine traditionnelle, Cairnes comprit la nécessité de la rajeunir et de la moderniser. Il s'est appliqué, conséquemment, à l'alléger de certaines exagérations compromettantes. Frappé des objections de Macleod et de Stanley Jevons, il a ingénieusement démontré qu'elles atteignaient moins la théorie en elle-même que certaines façons excessives et, par suite, incorrectes de la concevoir et de l'expliquer. Pour sauver le navire, il jette du lest, et, quoi qu'il arrive, il refuse courageusement de l'abandonner. Il tient à l'honneur d'être le dernier survivant de l'école classique. Et il faut convenir qu'il a répondu avec

(1) Né en 1824 et mort en 1875.

une logique pressante et avisée aux attaques de ses adversaires.

Cairnes est donc un disciple respectueux, mais clairvoyant des classiques. Au début de son principal ouvrage, dont Ingram a pu dire « qu'il est et restera le dernier produit important de la vieille école anglaise [1] », l'auteur exprime l'espoir qu'il fortifiera et consolidera « l'édifice scientifique construit à l'aide des travaux d'Adam Smith, de Malthus, de Ricardo et de Mill [2]. » Il défend ceux-ci contre les reproches que Macleod et Stanley Jevons, ses contemporains, leur adressent. Il a surtout lavé Ricardo et Stuart Mill de critiques qu'il croyait imméritées. Il maintient, contre Macleod, qu'ils ont réservé à l'utilité des choses et au désir des hommes la part qui leur est due; qu'ils n'ont jamais séparé, dans leur conception de la valeur, le coût de production de l'utilité du produit; qu'ils n'ont jamais perdu de vue que l'effort du fabricant doit répondre aux besoins et aux goûts de l'acheteur qui décide de l'utilité d'un produit. Et, pour fortifier le jugement qu'il oppose à Macleod, Cairnes s'appuie sur quelques expressions de Ricardo et de Stuart Mill. Parlant de l'utilité, le premier s'exprime en termes qui ne laissent aucun doute : « L'utilité n'est pas, quoiqu'elle lui soit *essentielle*, la mesure de la valeur échangeable. Si un bien n'était en aucune manière utile, en d'autres termes, s'il ne pouvait en aucune manière contribuer à notre satisfaction, il serait dépourvu de valeur échangeable, si rare qu'il puisse être, ou quelque quantité de travail qui puisse être nécessaire pour se le procurer [3]. » D'autre part, la première phrase du chapitre de Mill sur « l'offre et la demande dans leur rapport avec la valeur »

(1) J. K. INGRAM, *Histoire de l'économie politique*, traduite par Henry de VARIGNY, chap. V, p. 232, Paris, Larose, 1893.

(2) CAIRNES, *Some Leading Principles of Political Economy newly Expounded*, 1874.

(3) Cf. CAIRNES, *op. cit.*, appendice A, p. 258.

n'est pas moins démonstrative : « Pour qu'une chose puisse avoir quelque valeur d'échange deux conditions sont nécessaires. Elle doit être de quelque usage, c'est-à-dire cela doit conduire à quelque dessein, satisfaire quelque désir; mais, secondement, la chose ne doit pas seulement avoir quelque utilité, il faut aussi qu'il y ait quelque difficulté à se la procurer [1]. »

Cette réserve faite, Cairnes, en défenseur intelligent des idées de Ricardo et de Stuart Mill, persiste à enseigner, avec ces grands classiques, que le coût de production, lorsqu'il a en vue une véritable utilité à créer, règle la valeur, domine tout échange et détermine le « prix normal » des choses. « C'est une loi fondamentale en économie politique, écrit-il, que le coût de production règle la valeur des biens librement produits. » Et il ajoute : « Par le coût de production d'un bien, on entend le travail, les privations et les risques nécessaires à la production de ce bien; et par l'expression « biens librement produits » on comprend les biens qui peuvent être produits suivant une quantité requise par qui veut bien s'imposer la peine et les frais nécessaires à leur production [2]. » Ainsi, comme ses prédécesseurs, Cairnes donne au coût de production la signification la plus large; à leur exemple, il suppose un régime de libre concurrence. Et même, lorsque plusieurs producteurs consacrent à la production d'une même marchandise des frais et des efforts différents, seul le coût de fabrication maximum du producteur le moins favorisé règle la valeur du marché, pourvu que toutes ces marchandises soient nécessaires et demandées. « Quand on dit que les frais de production d'un produit agricole déterminent sa valeur, le lecteur comprendra que nous parlons toujours des frais de la portion

(1) Cf. CAIRNES, *op. cit.*, p. 258.

(2) CAIRNES, *op. cit.*, conférence IV, *La méthode logique de l'économie politique*, p. 113.

qui est produite avec le plus de dépenses [1]. » Il apparaît clairement que cette suprématie des frais de production les plus dispendieux sur la formation de la valeur est la condition de la rente foncière telle que Ricardo l'a comprise.

Reste à savoir quels sont les éléments du coût de production. Cairnes s'en est exprimé avec une précision à laquelle Stanley Jevons a rendu hommage et que, pour cette raison, nous sommes heureux de reproduire : « Nous ne pouvons avoir aucune difficulté à évaluer les principaux éléments du coût. En ce qui concerne le travail, le coût de production d'un article donné sera représenté par le nombre d'ouvriers moyens employés à sa production — eu égard à l'intensité du travail et au degré du risque qu'il entraîne — multiplié par la durée du travail. Relativement à l'abstinence, le principe est analogue : le sacrifice sera mesuré par la quantité de richesse dont on s'est abstenu, eu égard au risque couru, mutipliée par la durée de l'abstinence [2]. »

En cette courte analyse, on retrouve une survivance des idées de Smith et de Ricardo. Là, toutefois, il n'accepte l'héritage du passé qu'en le contrôlant. En effet, dans le texte qui précède, Cairnes estime que le coût de production est la somme du travail et de l'abstinence nécessaires à cette production. Il conteste que le bénéfice et le salaire fassent partie des frais qu'elle nécessite, pour cette raison qu'ils ne sont que la « rémunération » du sacrifice consenti et non les « éléments » constitutifs du coût de production [3]. Cette opinion l'éloigne de Mill et le rapproche de Senior qui avait émis, bien qu'en termes vagues, une idée analogue.

Mais comment concevoir le coût de production en dehors

(1) CAIRNES, *op. cit.*, conférence IV, p. 115.

(2) Cité par Stanley JEVONS dans la préface de la deuxième édition de *La théorie de l'économie politique*, p. 17.

(3) CAIRNES, *Some Leading Principles of Political Economy newly Expounded*, 1874, 1re étude. — Cf. J. K. INGRAM, *Histoire de l'économie politique*, traduct. de Henry de VARIGNY et E. BONNEMAISON, chap. V, p. 225-226, Larose et Forcel, édit., Paris, 1893.

du salaire qui mesure l'effort du travailleur en le rémunérant, et en dehors du bénéfice qui mesure le service du capital en le rétribuant ? Parler de quantités de travail et de quantités d'abstinence, abstraction faite des salaires et des bénéfices, c'est se condamner au vague et à l'irréel. Les éléments du coût de production doivent se chiffrer comme ce coût qui en est le total numérique et l'expression monétaire.

Au surplus, Cairnes a le tort de trop se complaire dans le domaine de la déduction pure. Si la valeur tend à se calquer sur le coût de production, c'est seulement dans le domaine hypothétique de la libre concurrence. Cela étant, l'auteur est forcé lui-même de reconnaître que, cette concurrence absolue n'existant presque jamais dans la réalité de la vie économique, cette loi de la valeur ne se réalise qu'exceptionnellement dans les faits.

S'agit-il d'abord de la valeur considérée dans les relations internationales ? Point de doute : ici, la pratique contredit la théorie. Presque tous les peuples étant placés sous le régime protectionniste, la pression très diminuée de la concurrence ne peut ramener les prix au coût de production. C'est ce qui fait dire à Cairnes que, dans le commerce étranger, le coût de production ne règle pas les valeurs, parce qu'il ne saurait remplir cette fonction que sous un régime de « concurrence effective », qui n'existe pas entre les différents pays.

S'agit-il de la valeur considérée dans les échanges intérieurs ? Du côté du capital, Cairnes croit à une concurrence suffisante pour ramener les prix au coût de production, — sans remarquer que son assertion n'est vraie que des capitaux libres et mobiles et qu'elle n'est pas exacte pour la plus grande partie des capitaux placés et, pour mieux dire, immobilisés dans les entreprises. Du côté du travail, la concurrence n'existe qu'entre certains groupes de travail-

leurs, ceux qui s'appliquent à la fabrication d'un même produit. Elle est donc limitée à certaines couches industrielles. Entre métiers différents, la concurrence de main-d'œuvre ne peut s'exercer effectivement. Dès lors, elle n'aura qu'une action limitée sur le coût du travail et partant sur la valeur. Ce qui permet à Cairnes de dire que, sur ce point, la théorie classique était présentée sous une forme trop inflexible et trop absolue. En réalité, les différentes nations, comme les différents groupes industriels, sont comparables à des réservoirs qui, faute de communiquer entre eux, restent à des niveaux différents, bien que variables. L'action du coût de production sur la valeur n'est donc qu'une tendance qui rencontre dans les faits de nombreux obstacles [1]. En ces cas, ce n'est point du coût de production, mais de l'offre et de la demande que dépend la valeur d'échange soit en dehors, soit en dedans [2]. Quant à l'offre et à la demande, Cairnes fait bien voir qu'elles sont dépendantes l'une de l'autre; que, bien que concevables en raison comme distinctes et séparées, elles sont, en fait, des phénomènes strictement rattachés l'un à l'autre : idée que J.-B. Say avait déjà développée et que Marshall mettra dans tout son jour.

Transportant le débat sur le terrain choisi par ses adversaires, Cairnes s'applique à confirmer sa thèse du coût de production par des raisons d'ordre psychologique; et parce qu'elle répond aux penchants naturels des hommes, il maintient qu'elle est logique et juste. Voici comment il s'exprime : « La loi d'après laquelle les frais de production règlent la valeur des biens *librement produits* est une doctrine logiquement déduite de faits incontestables, à savoir que les hommes désirent le bien-être physique et répugnent à la peine non récompensée. Il s'ensuit que les hommes

(1) CAIRNES, *op. cit.*, 1re étude. — Cf. INGRAM, *op. cit.*, p. 226-227.
(2) T. E. Cliffe LESLIE, *Essays Moral and Political*, Dublin, 1879.

désirent obtenir la richesse avec la moindre dépense de travail, et qu'en conséquence ils ne continueront pas à céder un article dont la production coûte une somme donnée de travail, pour un article qui peut s'obtenir à des conditions moins onéreuses : c'est seulement, en d'autres termes, dire que les frais de production règlent la valeur[1]. » Ainsi la loi économique du moindre effort, invoquée souvent par ses contradicteurs, le confirme en ses idées.

Puis, passant de la défensive à l'offensive, Cairnes attaque vivement la manière dont Jevons, Jennings et Macleod interprètent l'économie politique, et surtout la méthode rigide qu'ils veulent y appliquer. Il n'admet pas que l'économie politique soit une science exacte; il a peu de confiance dans les formules mathématiques employées par ses adversaires, et il s'en explique avec finesse et ironie : « M. Macleod semble confondre une science exacte avec une science positive. Pour qu'une science soit exacte, il faut que non seulement ses prémisses soient « universelles » et « invariables », mais, de plus, il faut qu'elles soient susceptibles d'une détermination quantitative précise. Si M. Macleod peut montrer que ces *deux* conditions sont satisfaites en l'espèce, que le caractère de l'instinct humain peut être connu, et aussi qu'on peut mesurer sa force, comme la force de la gravitation, il aura établi une base pour une science exacte de l'économie politique. » Ce texte montre bien que les affirmations pleines d'assurance de Macleod n'ont pu triompher de la prudence réfléchie de Cairnes. Pour celui-ci, une science comme l'économie politique, qui repose sur les besoins, les intérêts, les désirs des hommes, ne saurait tirer qu'un maigre profit de l'emploi des formules exactes. Comment chiffrer les aspirations utilitaires de l'homme ?

(1) CAIRNES, *op. cit.*, conférence IV, p. 118.

S'adressant à Jennings, il presse la question et l'éclaire, si même il ne la résout, par la distinction suivante : « Il n'y a pas de doute que les résultats économiques, *une fois qu'ils sont réalisés*, ne puissent s'exprimer en chiffres; mais nous pensons qu'il faut quelque chose de plus pour rendre une science « exacte ». M. Jennings, en effet, ajoute : « Comme le peuvent également les résultats anticipés de leur future action »; mais la question est : Avons-nous des données telles qu'elles puissent nous servir de garantie, si nous acceptons comme dignes de foi les résultats ainsi obtenus ? Nos calculs deviendront-ils non pas simplement et généralement, mais « exactement » vrais ? » Et, après avoir montré l'inconsistance des bases de l'économie politique, l'inexactitude des statistiques et les erreurs qui peuvent en résulter, Cairnes poursuit : « Afin que les problèmes de l'économie politique pussent être soumis à une méthode « exacte », il serait nécessaire, non seulement que les instruments, sur et par lesquels agissent les principes de la nature humaine (dans la poursuite de la richesse) fussent susceptibles d'être mesurés quantitativement, mais aussi que les principes eux-mêmes, aussi bien que les conditions dans lesquelles ils entrent en action, fussent susceptibles d'une détermination numérique exacte. Le système le plus parfait de poids et mesures n'aurait jamais fait de la chimie une science exacte, si la loi des proportions définies n'avait été découverte. » Et, pour conclure, il se range à « l'avis de M. Comte », qui taxe l'essai que l'on a fait des formules mathématiques dans les recherches d'ordre social, d' « involontaire témoignage décisif d'une profonde impuissance philosophique [1]. »

Toutefois, en soutenant les classiques contre les attaques de Macleod, Cairnes prend conscience des faiblesses de leur doctrine, des reproches qu'elle mérite et des corrections qu'elle exige. Plutôt que de faire face à l'ennemi en usant

(1) Cf. CAIRNES, *op. cit.*, conférence V, p. 132-133-134-135. Note 2.

comme eux d'affirmations tranchantes qui donneraient prise à la critique, il pare les coups en émondant leur théorie de certaines exagérations vulnérables; et, en même temps, il entoure la thèse classique de prudentes atténuations, qui la cuirassent et la fortifient. Sans toucher au fond des principes classiques, il en assouplit l'interprétation. Il reste fidèle à la doctrine traditionnelle, et pourtant, par certaines façons atténuées de la comprendre et de la commenter, il continue l'évolution de l'école anglaise. Veut-on quelques exemples de cette tournure d'esprit ?

Quand les classiques assurent que le coût de production règle la valeur des biens librement produits et gouverne les échanges, Cairnes attribue à ce principe une signification prudente et mesurée : « Cela signifie-t-il que des biens librement produits s'échangent invariablement et sans exception l'un l'autre en proportion de leurs coûts respectifs de production ? en d'autres termes que, dans tous les cas où ces biens sont échangés, leurs frais de production sont précisément égaux ? Si telle est la signification de la théorie, l'assertion est évidemment fausse. » De nombreux exemples de marchandises échangées viennent l'infirmer. « La doctrine signifie-t-elle que, en prenant la moyenne de périodes considérables, la valeur des biens librement produits sera constamment proportionnée à leurs frais de production ? Là non plus, la doctrine ne peut supporter un examen sérieux. » Là encore, évidemment, les faits établissent que l'échange des produits ne correspond pas respectivement à leurs frais moyens de production.

Ces restrictions faites, Cairnes pose nettement la question : « Dans quel sens, dès lors, peut-on vraiment prétendre que les frais de production règlent la valeur des biens librement produits ? » Sa réponse est ingénieuse : « Le rôle actif du coût de production dans la formation de la valeur est vrai par hypothèse, en l'absence de causes perturba-

trices; ou, pour présenter la même chose sous une forme différente, la théorie exprime non pas un fait, mais une *tendance*. » A titre d'exemple, Cairnes fait remarquer que, s'il n'est pas vrai que le blé et l'orge s'échangent à un moment donné en proportion de leurs frais respectifs de production, la quantité de blé échangée contre l'orge représentant une plus grande somme de travail et de privation, il est vrai du moins que le blé et l'orge *tendent* à s'échanger en proportion de leurs frais de production. Et l'auteur se flatte de démontrer la vérité de cette proposition. « La preuve en est, dit-il, que le prix actuellement élevé de l'orge, comparé à celui du blé, conduira à un accroissement dans la production de l'orge et à une diminution dans la production du blé dans la saison suivante. Il peut se faire que l'échange dans les quantités comparatives produites ne soit pas suffisant pour proportionner leur valeur à leurs frais; dans ce cas, une augmentation encore plus grande se produira dans la récolte de l'orge l'année suivante et une diminution plus sensible dans la récolte du blé; ou il peut se faire que l'échange excédera ce qui est nécessaire, et que la valeur de l'orge, en tant que mesurée au blé, tombe au-dessous de ce que ses frais de production nécessiteraient; et, dans ce cas, les faits de l'année suivante seront retournés. » L'économiste conclut de ces observations : « Quelque soit le résultat, et quoique les prévisions puissent être démenties par les vicissitudes des saisons et autres causes, la *tendance* de sa valeur à se rapprocher des frais de sa production sera constante et infaillible [1]. »

Ainsi l'influence du coût de production ne se manifeste pas dans les faits à la façon d'une loi constante et irrépressible, elle n'est qu'une tendance. Modifiée ou même paralysée par des influences contraires, elle cesse de s'appliquer effectivement sans pour cela cesser d'exister.

(1) Cairnes, *op. cit.*, conférence IV, p. 115.

Dans cette position habilement prise, Cairnes est bien placé pour répondre aux attaques de ses adversaires. Qu'ils ne viennent pas dire que la théorie des frais de production, loin d'être d'une application générale, est souvent contredite par les réalités de la vie économique. Cairnes leur répondra qu'en ces cas, la loi du coût de production « n'est pas plus en défaut que la loi de la pesanteur n'est elle-même en défaut lorsque sa force est neutralisée par l'action du frottement ». Et insistant : « La loi agit, dit-il, mais son action est subordonnée à l'action d'un autre principe qui intervient et modifie les phénomènes résultants. Nous avons ici un exemple d'une proposition que nous établissions dans les pages précédentes, à savoir qu'une loi en économie politique, quoique logiquement déduite de faits naturels indubitables, n'est cependant, quand elle est appliquée à des phénomènes extérieurs, vraie que par hypothèse. » De même, bien qu'elle repose sur cette règle générale que l'homme désire le bien-être, qu'il répugne à l'effort et qu'il aspire conséquemment à obtenir la plus grande utilité avec la moindre dépense, la loi du coût de production « n'est vraie que dans l'hypothèse qu'aucun autre principe n'intervient pour déranger l'action directe des principes qui viennent d'être exposés. »

Et parmi les influences perturbatrices susceptibles de modifier ou de suspendre l'influence du coût de production sur la formation de la valeur, l'économiste cite, à titre d'exemple, l'amour du sol natal dans les affaires internationales. Puis, revenant à une comparaison qui lui a déjà fourni d'utiles réflexions : « Supposons, écrit-il, un poids qui reste en équilibre sur un plan incliné. Il n'est personne qui, comprenant le sens d'une loi physique, dirait qu'il y a là une exception à la loi de la pesanteur : la loi n'est pas en défaut, mais elle est contrecarrée par l'intervention d'une autre force, le frottement. Et, de même, il n'y a aucune

défaillance dans la loi des frais de production quand, dans le commerce international, un frottement d'un autre genre intervient pour modifier les résultats de son action. » Et encore : « Diminuez le frottement du plan dans l'exemple de physique, et le poids commencera à descendre, obéissant à la loi de la pesanteur Et de la même manière précisément, diminuez les obstacles aux communications internationales, diminuez la force des préjugés internationaux, et les lois générales de la valeur se trouveront immédiatement en action, et les valeurs internationales se rapprocheront plus étroitement des frais de production des articles échangés [1]. »

La conclusion de Cairnes est si curieuse et si importante que nous ne pouvons nous abstenir de la citer intégralement : « Par suite de cette conception d'une loi économique, en tant qu'exprimant une vérité hypothétique, et non positive, en tant que représentant non ce qui a lieu réellement, mais ce qui *tend* ou *tendrait* à avoir lieu en l'absence de causes perturbatrices, nous n'éprouvons aucune difficulté à apercevoir le *genre* de preuve sur lequel repose une telle loi, et le *genre* d'arguments par lesquels seulement, si elle est mise en question, elle peut être réfutée.

« Si l'assertion n'a pas trait à l'ordre des phénomènes économiques, on ne peut l'établir ou la réfuter en ayant recours au témoignage de ces phénomènes, c'est-à-dire aux preuves statistiques et documentaires portant sur le cours des affaires industrielles et commerciales; mais, si elle exprime une tendance déduite de principes certains de la nature humaine comme ils agissent en certaines conditions physiques, on peut l'établir seulement en prouvant l'existence de ces principes et de ces conditions, et en montrant que la *tendance* affirmée s'ensuit comme une conséquence

(1) Cairnes, *La méthode logique de l'économie politique*, conférence IV, p. 119.

nécessaire de ces données; ou si elle est mise en question, elle peut se réfuter seulement en montrant soit que les principes et les conditions *supposées* n'existent pas, soit que la tendance que la loi affirme ne s'ensuit pas comme une conséquence nécessaire de cette supposition [1]. »

Avec cette manière atténuée de comprendre et d'interpréter le rôle du coût de production dans la formation de la valeur, la théorie classique se trouve allégée et rajeunie. Cairnes lui a comme insufflé un esprit de mesure et de circonspection. En ne voyant dans les lois économiques les plus générales que des tendances naturelles qui peuvent être paralysées par des influences contraires, il se ménage une réponse décisive à l'objection si souvent répétée par ses adversaires et qui consiste à opposer aux affirmations de l'école classique la réalité discordante des faits.

Est-ce à dire que cette idée de tendance soit étrangère aux économistes antérieurs dont Cairnes a défendu et continué l'œuvre ? Cette assertion serait excessive et injuste. Stuart Mill, notamment, a fait à cette idée de tendance d'assez nombreuses allusions. Cairnes lui-même ne fait point difficulté de le reconnaître; il emprunte même au grand économiste anglais, sur le sujet qui nous occupe, une image juste et expressive. La tendance qu'a la valeur à se rapprocher des frais de production est « comme la tendance de l'océan vers un même niveau, qui est aussi constante et certaine que la loi de la gravitation, bien que probablement pas un seul mètre carré de sa surface puisse pour un moment, l'atteindre en réalité [2]. » Cairnes, sans qu'on puisse dire qu'il ait innové, a très habilement défendu les idées classiques, en les adaptant aux préoccupations nouvelles de l'esprit scientifique. Grâce à lui, l'influence du coût

(1) Pour ce texte et pour tous ceux qui précèdent, voir CAIRNES, *op. cit.*, conférence IV, *La méthode logique de l'économie politique*, p. 113 à 120.

(2) CAIRNES, *op. cit.*, conférence IV, p. 116.

de production sur la notion de valeur a été située en sa véritable place, mise en sa vraie lumière. Ce n'est plus une puissance unique et absolue, mais une tendance générale que peut amortir ou contrarier la pression d'autres forces perturbatrices. De là un état d'équilibre agité, flottant, comme la surface mouvante des flots, idée que Marshall a reprise et développée avec une véritable maîtrise.

§ II

Marshall : esprit général de sa doctrine.

Deux courants menaçaient de diviser l'école anglaise : l'un représenté par Jevons, qui ramène la valeur à l'utilité finale; l'autre représenté par Cairnes, qui subordonne la valeur à l'influence prépondérante du coût de production. Ces deux courants ont tendance à se fondre dans la doctrine de Marshall qui, si convaincu qu'il soit de faire à la nouveauté la part qu'elle mérite, n'entend point refuser à la tradition la place qui lui est due. Lui-même, dans sa préface, annonce son ouvrage comme « une tentative faite pour présenter dans une forme moderne les vieilles théories, en s'aidant de l'œuvre nouvelle qu'a produite notre époque, et en se référant aux problèmes nouveaux qui s'y posent. » Respectueux des « traditions anglaises », il maintient comme Cairnes que « les lois économiques expriment des tendances formulées dans le mode indicatif, et non des préceptes éthiques dans le mode impératif ». Comme lui, il entend que la science a pour but de découvrir, par l'observation et l'analyse des faits économiques, « ce que doivent être les effets immédiats et les effets postérieurs des divers groupes de causes ». Même conception de la loi, même conception de la science. Malgré le changement constant des conditions

économiques, Marshall croit au « développement lent et continu » de l'économie politique. Il rétablit donc, avec fermeté, le lien entre le passé et le présent. Vainement on a pu croire que « l'œuvre de la génération actuelle se trouvait en antagonisme avec l'œuvre des anciens économistes »; le temps et la réflexion n'ont pas tardé à démontrer qu'elle n'avait produit aucune rupture dans le développement de la science. Marshall croit à la continuité des doctrines comme à la continuité des choses. « Les nouvelles théories, déclare-t-il, ont complété les anciennes; elles les ont étendues, développées et parfois corrigées; elles leur ont donné souvent un autre aspect en insistant d'une façon différente sur les divers points; mais elles les ont très rarement renversées [1]. » On voit en quelle estime Marshall tient l'œuvre du passé : ce qui ne l'empêche pas de faire, avec hardiesse, acte d'innovation et d'originalité.

Comment résumer l'esprit général de sa doctrine ? A vrai dire, Marshall ne trouve point place dans les cadres anciens. Il ne peut être rangé ni dans l'école classique, ni dans l'école historique, ni dans l'école psychologique, et, bien qu'il aime à employer les formules et les figures des sciences exactes, on ne peut dire qu'il appartienne à l'école mathématique. Certes, il professe pour le « génie de Cournot », comme il dit, une admiration profonde, et il reconnaît que « les mathématiciens de sa force peuvent, en employant leurs armes favorites, se diriger jusqu'au centre de quelques-uns des plus difficiles problèmes de la théorie économique ». Mais il n'ose pas infliger au lecteur d'interminables calculs mathématiques. Il s'en tient, pour sa part, aux diagrammes, dont l'emploi n'exige pas de connaissances spéciales; et encore il les relègue « comme moyens supplé-

(1) Alfred MARSHALL, *Principes d'économie politique*, traduct. de SAUVAIRE-JOURDAN, préface de la première édition, p. V et VI, Paris, Giard et Brière, 1907.

mentaires d'illustration », dans les notes de son ouvrage. Et il ajoute : « Les démonstrations du texte ne reposent jamais sur eux, et ils peuvent être négligés. » A ses yeux, finalement, les mathématiques pures offrent seulement à l'économiste un mode de notation rapide, brève et exacte [1].

Malgré cette tiédeur de foi, Marshall se rencontre avec les membres de l'école mathématique en ce point qu'il fonde l'économie politique sur l'*équilibre économique*. C'est sur ce terrain qu'il voisine surtout avec Walras, Edgeworth, Fischer, Pantaleoni et Pareto.

Est-il besoin de rappeler l'idée essentielle à laquelle se ramène cette théorie qui a renouvelé la science ? La vie économique est une question d'équilibre qui suppose l'ordre dans le mouvement et constitue la « statique économique », au lieu que les forces perturbatrices qui tendent vers un nouvel équilibre constituent la « dynamique économique ». Hostile au monopole qui ne saurait établir qu'un équilibre artificiel et instable, cette doctrine est favorable à la libre concurrence, parce que sous ce régime, qui consiste dans la possibilité aussi complète que possible d'échanger un bien contre un autre, l'équilibre est normal, spontané et peut, lorsqu'il est troublé, se rétablir de lui-même.

Plus particulièrement, Marshall ne sépare point l'idée de mouvement et d'évolution de l'idée d'ordre et de continuité. La continuité surtout est, à ses yeux, un facteur économique dont l'importance n'a pas été suffisamment mise en lumière. Elle est l'œuvre du temps qui domine toutes les choses humaines. Dans la pensée du savant auteur tout se tient, tout s'enchaîne, même les phénomènes qui paraissent à première vue les plus éloignés. Cette observation, il l'érige en loi, qu'il appelle « *principe de continuité* », et dont il fait dans ses œuvres de nombreuses applications.

(1) A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, préface, p. XI.

Voici les réflexions curieuses que ce principe lui suggère relativement à la valeur : « De même qu'il n'y a pas de ligne bien marquée de division entre une conduite qui est normale et celle qui doit être provisoirement négligée comme anormale, de même il n'y en a pas non plus entre les valeurs normales, d'une part, et, d'autre part, les valeurs « courantes », ou « de marché », ou « occasionnelles ». Ces dernières sont les valeurs sur lesquelles les accidents du moment exercent une influence prépondérante, alors que les valeurs normales sont celles qui seraient en définitive réalisées, si les conditions économiques considérées avaient le temps de produire leur complet effet sans être troublées. Mais il n'y a pas d'abîme infranchissable entre elles; il y a une gradation continue des unes aux autres. Les valeurs que nous pouvons regarder comme normales si nous pensons aux changements qui se produisent d'heure en heure dans une bourse des marchandises, sont seulement des valeurs courantes si l'on considère toute une année; et des valeurs qui sont normales lorsqu'on envisage le cours d'une année, ne sont que des valeurs courantes si l'on considère l'histoire d'un siècle. Car l'élément de temps, qui est le centre des principales difficultés de presque tous les problèmes économiques, est lui-même continu : la nature ne connaît pas de division absolue entre longues périodes de temps et périodes courtes; mais on passe des unes aux autres par des degrés imperceptibles, et ce qui est une période courte pour un problème se trouve être une période longue pour une autre [1]. »

A cette idée de continuité, Marshall ne manque jamais de joindre l'*idée d'interdépendance*. En cela, il se déclare encore un fidèle disciple de Cournot qui, dans ses *Principes mathématiques de la théorie des richesses*, enseigne que les

(1) Alfred MARSHALL, *Principes d'économie politique*, préface de la première édition, t. I, p. VII et VIII.

divers éléments d'un problème économique ne sont pas déterminés l'un par l'autre, mais « se déterminent tous mutuellement les uns les autres ». Et Marshall ajoute : « L'action de la nature est complexe; on ne gagne finalement rien à prétendre qu'elle soit simple et à tenter de la décrire dans une série de propositions élémentaires [1]. » Au lieu de se représenter les phénomènes économiques sous la forme d'une chaîne dont les anneaux se déroulent en droite ligne, la nouvelle école se les figure comme un tissu formé de nombreux fils emmêlés, qui, se fortifiant l'un par l'autre, soutiennent et perpétuent la vie. Pour le dire en passant, cette théorie de l'équilibre économique rappelle l'idée de la « balance des forces » qui avait fini par l'emporter dans l'esprit de Proudhon.

Cela étant, on comprend que cette école s'abstienne de rechercher la cause de la valeur, recherche qu'elle tient pour une préoccupation scolastique et qu'elle se contente d'étudier la valeur d'échange inséparable des rapports d'échange, par quoi se réalise et se manifeste l'équilibre économique [2].

Et c'est pourquoi, dans les œuvres de l'école mathématique et de l'école autrichienne, la théorie de la valeur n'est plus, à partir de Stanley Jevons, un problème posé, étudié et résolu, une fois pour toutes, au début des ouvrages économiques. Elle n'est plus une théorie liminaire construite au seuil de la science et sur laquelle l'économiste, lorsqu'il l'a franchie, ne revient plus. C'est une thèse dispersée, diffusée et comme diluée dans toutes les œuvres doctrinales. Au lieu d'être ramassée dans un corps logique et cohérent qui frappe l'esprit du lecteur aux premières pages d'un livre, elle est une influence générale, une idée directrice partout

(1) MARSHALL, *ibid.*, préface, p. X.

(2) Voir les deux premières études de PANTALEONI dans la 3e série des *Scritti varii di Economica*.

présente ou sous-entendue, une véritable atmosphère où baigne toute la science économique.

Cette transformation est surtout visible dans l'œuvre de Marshall. Sa doctrine témoigne d'un effort continu de rapprochement entre la doctrine anglaise et la doctrine autrichienne; Maurice Bloch lui fait honneur de « la louable intention de marier la nouvelle économie à l'ancienne [1] ». Pour y parvenir, Marshall voit dans la valeur d'échange un résultat inséparable de l'offre et de la demande. A ses yeux, la valeur procède d'un dualisme essentiel, suppose une « symétrie fondamentale » que Cournot avait déjà signalée, à savoir que le « principe du coût de production » et le principe de « l'utilité finale » forment les parties intégrantes de l'offre et de la demande. Chacun de ces principes peut être comparé à une des lames d'une paire de ciseaux. Lorsque l'une d'elles est tenue immobile et que l'autre fonctionne seule, nous pouvons dire avec une brièveté peu exacte que le travail de scission est effectué par la seconde; mais cette formule est superficielle et cette explication inexacte, une lame ne pouvant rien sans l'autre [2].

Ainsi l'offre et la demande sont unies par une même sorte de solidarité indivisible. La demande est représentée par l'acheteur qui s'inspire de l'utilité de l'objet qu'il convoite, tandis que l'offre est représentée par le vendeur qui entend récupérer les frais de production qu'il a dépensés. Telles sont les deux forces qui se croisent dans chaque marché, et dont le jeu combiné détermine la valeur d'échange.

Mais ces deux influences ont-elles toujours une action également déterminante ? N'est-il point des cas où l'une l'emporte sur l'autre ? Voici la distinction de Marshall :

(1) Maurice BLOCH, *Les progrès de la science économique depuis Adam Smith*, t. I, chap. IV, p. 127, 2e édition, Guillaumin, édit., Paris, 1897.

(2) MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, liv. V, chap. XIV, § 6, p. 237, Giard et Brière, édit., Paris, 1909.

Dans les industries qui travaillent pour une vente immédiate ou rapprochée, comme les industries de la pêche, c'est une loi « presque universelle » qu' « un accroissement dans la quantité demandée fait hausser le prix d'offre normal d'une courte période » [1]. Ici, c'est l'utilité, inséparable de la demande, qui gouverne principalement la valeur. S'agit-il, au contraire, d'industries qui travaillent en prévision de vastes clientèles et de longues périodes, alors le prix du marché finit par s'ajuster au coût de production, parce qu'elles ont le temps d'adapter leur production à leurs débouchés. « Le présent volume, déclare Marshall [2], est en majeure partie consacré à interpréter et à délimiter la doctrine d'après laquelle la valeur d'une chose tend, à la longue, à se mesurer à son coût de production. » Et revenant sur cette question, l'économiste conclut [3] : « Ainsi, nous pouvons poser en règle générale que plus sera courte la période que nous examinerons, et plus nous devrons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur; et que, au contraire, plus cette période sera longue et plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur. »

Le temps exercerait donc une puissance décisive sur la formation et les variations de la valeur, et l'auteur y insiste à nouveau dans le tome second de ses *Principes*. Quand les forces économiques qui agissent sur la demande et sur l'offre ont le temps de se reconnaître, de se rapprocher et de s'accommoder les unes aux autres, la valeur tend peu à peu à se modeler sur le coût de production. Si, au contraire, ce temps fait défaut, l'industrie, produisant en aveugle, reste très au-dessous ou monte très au-dessus des besoins de la consommation, et, faute de pouvoir adapter l'offre à la

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. V, § 4, p. 60.
(2) *Ibid.*, chap. III, § 6, p. 39.
(3) *Ibid.*, chap. III, § 7, p. 41.

demande, c'est l'utilité qui gouverne particulièrement la valeur.

Cette valeur, que les forces économiques tendent à créer *à la longue* (*in the long run*), est celle qu'Adam Smith et, après lui, certains autres économistes, ont appelée valeur « normale » ou « naturelle » d'une marchandise [1]. Mais, à la différence de ses devanciers, Marshall, loin de s'enfermer dans l'étroite explication du coût de production qui agit sur l'offre, ne manque pas d'envisager l'utilité même du produit à laquelle la demande est subordonnée. Et, dans tout le cours de son œuvre, l'auteur est préoccupé (ce qui est plus personnel et plus nouveau) de faire ressortir le lien de dépendance qui unit inséparablement ces influences les unes aux autres. La plupart des phénomènes économiques lui apparaissent comme une résultante d'intérêts ou de tendances contraires qui se heurtent, se limitent et s'équilibrent finalement. Il se les représente comme des problèmes complexes qui ne peuvent s'expliquer que par les actions et réactions dont ils sont l'objet. C'est de ce point de vue qu'il envisage la valeur.

En ce sens, il écrit ceci : « La valeur nominale de tout objet, que cet objet soit une sorte particulière de travail, de capital ou de toute autre chose, demeure, comme la clef de voûte d'une arche, en parfait équilibre entre les pressions rivales qui s'exercent sur ses deux faces opposées : les forces de la demande pressent d'un côté, et celles de l'offre de l'autre. » Pour se faire une idée de ces deux forces antagoniques dont l'équilibre constitue la valeur, Marshall estime qu'on ne saurait les étudier isolément. Tout ce qui affecte l'offre affecte par contre-coup la demande et peut changer l'utilisation de la chose offerte.

Et ces répercussions, l'auteur nous les montre en jeu

(1) MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, liv. V, chap. III, § 6, p. 38.

dans la production elle-même : « Lorsque nous recherchons par quoi est gouvernée l'efficacité (limite) d'un facteur de production, que ce facteur consiste en une sorte quelconque de travail ou de capital matériel, nous nous apercevons que la solution immédiate exige une connaissance de l'offre utilisable de ce facteur. En effet, si l'offre augmente, il sera employé à des usages pour lesquels il est moins nécessaire et dans lesquels il produit des effets moindres. Quant à la solution dernière, elle exige aussi une connaissance des causes qui déterminent cette offre. » Et, quelques lignes plus loin : « La production de tout objet, que cet objet soit un agent de production ou une marchandise prête pour la consommation immédiate, est portée jusqu'à la limite ou marge à laquelle se produit l'*équilibre* entre l'offre et la demande. La quantité de l'objet et son prix, les quantités des divers facteurs ou agents de production employés dans la fabrication de cet objet et leurs prix, sont autant d'éléments qui se gouvernent *mutuellement*, et si une cause externe vient à altérer quelques-uns de ces éléments, l'effet de cette perturbation s'étend à tous les autres [1]. »

Pour revenir à la valeur, on n'en recherche plus *la cause*, mais *les causes*, étant donné que celles-ci se gouvernent les unes les autres. Ce lien de dépendance mutuelle, Marshall le souligne ingénieusement : « C'est ainsi que, lorsque plusieurs billes sont réunies au fond d'un bassin, leurs positions respectives se gouvernent mutuellement; c'est ainsi que lorsqu'un corps pesant est suspendu par plusieurs cordes élastiques de force et de longueur différentes attachées à des points différents du plafond, les positions d'équilibre de toutes les cordes et du corps pesant se gouvernent mutuellement. Si l'une des cordes déjà tendue est raccourcie, tout sera changé dans la position des autres, leur longueur et leur tension se trouveront ainsi modifiées. »

(1) MARSHALL, *Principes d'économie politique*. t. II, liv. VI, chap. II, § 1, p. 274.

On comprend maintenant pourquoi l'auteur a reproché à l'ancienne école d'avoir négligé la demande du consommateur pour s'en tenir généralement à l'offre du producteur. « Ricardo et les hommes d'affaires habiles qui marchaient à sa suite, écrit-il, considéraient l'action de la demande beaucoup trop comme admise, comme une chose qui n'a besoin d'aucune explication; ils n'y insistent pas et ils ne l'étudient point avec une attention suffisante. Cette négligence a provoqué une grande confusion et a contribué à obscurcir des vérités importantes. » Ce qui n'empêche pas l'économiste de reconnaître que « les forces de l'offre sont celles dont l'étude est la plus urgente et offre les plus grandes difficultés [1]. »

A ce propos, il est aisé de marquer la position que Marshall a prise entre l'ancienne et la nouvelle école. A ce sujet, le jugement qu'il porte sur la doctrine de Ricardo et sur celle de Jevons est catégorique. S'il admet que le coût de production, qui conditionne l'offre, est un élément de la valeur, il refuse de dire, comme Ricardo l'écrivait à Malthus, que « c'est l'offre qui règle la valeur », et que « l'offre est elle-même gouvernée par le coût relatif de production ». Il fait grief au même auteur de déclarations comme celles-ci : « L'offre suit la demande de très près et bientôt elle prend en main le pouvoir de régler les prix, et, dans cette réglementation, elle est déterminée par le coût de production [2]. » De ce que le coût de production qui agit sur l'offre des vendeurs est un élément de la valeur, il faut se garder de conclure que l'utilité, qui agit sur la demande des acheteurs, est de nul effet sur cette valeur. Et pourtant, Ricardo allait jusque-là. « Il me semble, lisons-nous dans la même lettre à Malthus, que les acheteurs n'interviennent pas en fait le

(1) MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, chap. II, liv. VI, chap. II, § 1, p. 274-275.

(2) *Lettres de Ricardo à Malthus*, édition du Dr Bonar, p. 173-176. — MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, chap. XIV, p. 235.

moins du monde pour fixer le prix; ce prix résulte uniquement de la concurrence des vendeurs; et les acheteurs voudraient-ils payer un prix plus élevé pour le fer que pour l'or qu'ils ne le pourraient pas, parce que l'offre serait réglée par le coût de production. »

Après avoir précisé le rôle du coût de production à l'encontre de Ricardo qui l'élargit outre mesure, Marshall fait à l'utilité sa part, à l'encontre de Jevons qui lui semble l'avoir élargi démesurément. Fidèle à son principe d'équilibre, il n'entend point séparer et isoler l'une de l'autre les deux lames des ciseaux. Il reproche à Stanley Jevons d'avoir eu une conception trop unilatérale de la valeur, de n'avoir fait ressortir qu'un seul de ses aspects lorsqu'il déclare au début de son ouvrage : « Une réflexion et une étude patiente m'ont conduit à cette opinion, quelque peu nouvelle, que la valeur dépend entièrement de l'utilité [1]. » Cette formule ne paraît pas à Marshall « moins exclusive ni moins fragmentaire, tout en étant bien plus erronée que celle à laquelle Ricardo s'est souvent laissé aller, avec une négligente brièveté, quant au rapport qui existe entre la valeur et le coût de production. »

Mais « la plus grande objection » que Marshall adresse « à la doctrine centrale » de Jevons, c'est que celui-ci la présente comme une « série de causes et d'effets déterminés l'un par l'autre », alors qu'en réalité les éléments de la valeur se déterminent mutuellement les uns les autres. Ici, comme ailleurs, l'auteur substitue l'équilibre à la causalité. Témoin ce passage : « C'est comme si, lorsque trois billes A, B et C reposent l'une contre l'autre dans un panier, au lieu de dire que la position des trois billes se détermine mutuellement pour chacune d'elles sous l'action de la pesanteur, Jevons avait dit que A détermine B et que B

(1) Stanley JEVONS, *Theory of Political Economy*, p. 1. — MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, chap. XIV, p. 232.

détermine C. On pourrait cependant dire tout aussi exactement que C détermine B et que B détermine A [1]. »

La doctrine de Marshall reste donc très fermement à cheval entre l'offre et la demande; elle se garde avec soin de tomber à droite ou à gauche; elle conserve un équilibre logique entre l'utilité du produit qui détermine l'achat et le coût de production qui règle la vente. Associant ces deux éléments indivisibles de la valeur, la thèse du maître anglais peut se ramener à ceci : les conditions de l'offre sont régies par les frais de production; le nombre et l'intensité des demandes varie avec le degré final d'utilité de la marchandise offerte; et comme la valeur d'échange est fixée par un équilibre entre l'offre et la demande, il faut nécessairement que le coût de production qui détermine l'offre se proportionne à l'utilité finale du produit qui stimule la demande. Ainsi l'économiste est amené à étudier successivement le coût de production qui fut la préoccupation dominante de l'ancienne école, et l'utilité finale vers laquelle convergent les tendances nouvelles et auxquelles il consacre de plus amples développements.

§ III

Analyse du coût de production.

Pour parler d'abord du rôle que joue le coût de production dans la formation de la valeur, Marshall constate qu'un fabricant ne peut continuer à produire et à offrir sa marchandise sur un marché, s'il ne retrouve pas dans son prix de vente les frais de fabrication qu'il a dépensés. « Nous partons de la proposition suivante, écrit-il, à savoir

(1) MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. II, chap. XIV, p. 234.

que lorsqu'une chose est produite en vue de la vente sur un marché libre, son prix doit à la longue être suffisant pour rémunérer les producteurs de chaque portion de leurs débours. » Comme on le voit, à la différence de Jevons, Marshall choisit, pour point de départ de ses raisonnements, la thèse classique du coût de production, lorsqu'il s'agit de longues périodes.

Mais, si plusieurs producteurs viennent offrir la même marchandise sur le marché et si chacun d'eux consacre à sa fabrication des frais différents, lequel de ces divers coûts réglera-t-il le prix du marché ? L'auteur répond : « Le prix doit couvrir le coût de cette partie du produit qui est obtenue avec le plus grand désavantage et, par conséquent, chacune des autres parties doit procurer un surplus au delà de son coût direct [1]. » C'est donc le coût de production le plus élevé du producteur le moins favorisé, coût de production qui ne laisse aucune rente, qui fixe le prix de toutes les marchandises de même espèce sur le marché. « Ce sont ces dépenses maxima, ajoute l'auteur, que la demande doit exactement couvrir. En effet, si elle ne le fait pas, l'offre diminuera et le prix s'élèvera jusqu'à ce qu'elle les couvre [2]. » Et maintenant quels sont les frais que Marshall fait rentrer dans ce coût de production maximum qui, selon lui, règle la valeur des marchandises offertes ?

1. — L'auteur range d'abord parmi les frais de production les salaires des travailleurs. C'est ce qui explique pourquoi Marshall étudie « la rémunération du travail » dans son livre VI intitulé « Valeur, ou Distribution et Echange », montrant par là le lien qui existe entre les salaires et la question qui nous occupe. Toutefois, lorsqu'il s'agit de courtes périodes où « le prix de marché d'un objet est sur-

(1) Alfred MARSHALL, t. II, liv. V, chap. VIII, § 2, p. 108.
(2) *Ibid.*, p. 108-109.

tout déterminé par les rapports qui existent entre la demande relative à cet objet et son stock disponible », il estime que les fluctuations des salaires de ceux qui concourent à la fabrication d'une marchandise peuvent suivre les fluctuations de prix de cette marchandise. En effet, la demande « d'un agent humain ou d'un agent matériel de production, déclare Marshall, est « dérivée » de la demande des choses dans la fabrication desquelles cet agent est employé ». Et il poursuit : « Dans ces périodes relativement courtes, les fluctuations des salaires suivent, et ne précèdent pas, les fluctuations des prix de vente des marchandises produites [1]. »

En effet, dans les courtes périodes, les fluctuations des prix du marché sont dues à des variations survenues, non plus dans les frais de production, mais dans le rapport qui existe entre les quantités offertes et les quantités demandées. Que la demande vienne à dépasser l'offre, et le prix de la marchandise demandée s'élève par une surenchère des consommateurs devenus plus nombreux. Pour faire face à cet accroissement de la consommation, les producteurs se préoccupent d'augmenter leur personnel par des demandes plus nombreuses de main-d'œuvre, demandes qui ont pour résultat de faire monter le taux des salaires. Ainsi la hausse des salaires se fera dans la limite de la hausse de la marchandise, puisqu'elle en est *une conséquence*. Si donc un accroissement des salaires peut élever le prix d'une marchandise en augmentant son coût de production, il est des cas inversement où, selon Marshall, une élévation des salaires peut être l'effet d'une hausse des prix d'une marchandise. Ici nous avons un exemple de cette dépendance mutuelle que Marshall met souvent en lumière par des observations comme celle-ci : « Le coût de production, l'intensité de la

(1) Alfred MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. VI, chap. V, § 6, p. 364.

demande, la limite de la production et le prix du produit dépendent les uns des autres [1]. »

Par une transition logique, Marshall passe du coût de production des produits au coût de production du travail. Tout ne se tient-il pas dans la vie ? « Quoiqu'il y ait une ligne bien nette de séparation entre l'homme lui-même et les instruments dont il se sert, et quoique l'offre et la demande de travail humain, avec les efforts et les sacrifices que celui-ci exige, possèdent des particularités qui leur soient propres et que ne présentent pas l'offre et la demande des biens matériels : néanmoins, après tout, ces biens matériels sont eux-mêmes généralement le résultat du travail de l'homme; la théorie de la valeur du travail et celle de la valeur des choses faites par lui, ne peuvent pas être séparées : elles sont les parties d'un tout, et, bien que les différences qui existent entre elles pour les détails soient grandes, elles se ramènent pour la plupart, lorsqu'on les examine, à des différences de degré, plutôt que de nature [2]. » Comme la valeur des produits, la valeur du travail est gouvernée par son coût de production : coût de production qui peut être apprécié à deux points de vue. C'est d'abord l'ouvrier qui, appréciant la peine qu'implique le travail, préférera chômer plutôt que d'accepter un salaire qu'il juge inférieur à l'effort dépensé. Il s'agit donc ici d'un fait psychique. Ensuite le coût peut être constitué par les dépenses élevées nécessaires à l'ouvrier moderne pour entretenir chez lui une grande capacité productrice. Il s'agit là d'un fait monétaire. Dans le premier cas, le salaire doit être au moins égal à la peine prise; dans le second, le salaire doit être au moins égal au coût de la vie. Mais, à l'encontre de la vieille loi d'airain des salaires telle que la comprend Ricardo, le coût élevé de la vie pour l'ouvrier déterminerait son haut salaire,

(1) Alfred MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. VIII, § 2, p. 110.
(2) *Ibid.*, préface de la première édition, t. I, p. VIII et IX.

et ce haut salaire déterminerait sa haute productivité. Et par là le pessimisme de Ricardo se transforme en un optimisme encourageant [1].

2. — Avec les salaires, Marshall considère les profits comme partie intégrante du coût de production; et, comme les salaires, il les étudie dans le même livre VI. Contrairement aux économistes antérieurs qui voyaient dans les profits un terme générique désignant à la fois et l'intérêt du capital dépensé dans l'entreprise et le bénéfice de l'entrepreneur, Marshall, rompant avec ces précédents de l'école anglaise, distingue, à la manière française, ces deux conceptions du profit pour les étudier en des chapitres successifs [2]. La « possession du capital » donne lieu à l'intérêt, et « l'aptitude aux affaires » motive plus particulièrement le profit.

S'il paraît logique et naturel de regarder le paiement de l'intérêt du capital dépensé comme faisant partie intégrante du coût de production, il semble moins facile de ranger parmi les éléments de ce coût les bénéfices recueillis par l'entrepreneur. Il paraît bien pourtant que Marshall s'est efforcé d'intégrer le profit, ainsi compris dans son sens propre, parmi « les dépenses normales de production », en montrant que, dans notre régime ordinaire d'entreprise, l'espérance et la réalisation d'un bénéfice est une condition nécessaire pour encourager et soutenir la fabrication d'une marchandise. Les profits « normaux » de l'entrepreneur doivent être, en effet, regardés comme une rémunération du travail d'organisation, des qualités de décision et d'initiative, et des risques courus par l'entrepreneur. Si celui-ci

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. VI, chap. II, p. 275 et suiv. — Cf. AFTALION, *Les trois notions de la productivité et les revenus*, *Revue d'économie politique*, mars-avril 1911, p. 173-174.

(2) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. VI, chap. VI, Intérêt du capital, p. 369 et suiv.; chap. VII, Profits du capital et aptitude aux affaires, p. 389 et suiv.

n'espère tirer d'une entreprise que des profits insuffisants, il se gardera d'y consacrer son temps et sa peine. Si l'entreprise dont il s'occupe ne répond pas aux espérances de gain qu'il fondait sur elle, s'il ne parvient pas à y trouver la juste récompense de ses efforts, il s'en désintéressera, puis l'abandonnera. Enfin, il évitera d'étendre et de faire prospérer l'entreprise au delà de certaines limites, au cas où il estimerait qu'à cette extension ne correspond point une juste augmentation des profits normaux.

Ainsi les bénéfices de l'entrepreneur apparaissent à Marshall comme une condition de vie de l'entreprise et, partant, comme une condition essentielle de la production. De même que les salaires qui payent le travail de l'ouvrier, de même que l'intérêt qui rémunère les services rendus par les capitaux engagés dans l'entreprise, les profits « normaux », entendus comme une juste récompense des efforts de l'entrepreneur, doivent rentrer dans le coût de production. Ce sont toutes ces idées que Marshall semble avoir exprimées dans le texte suivant : « Les motifs qui poussent un homme et son père à employer capital et travail à se préparer à une profession libérale, à un métier d'artisan ou d'homme d'affaires, sont analogues à ceux qui le poussent à employer du capital et du travail à constituer le matériel et à établir l'organisation d'une entreprise. Dans chacun de ces cas, l'emploi (dans la mesure où les actions humaines sont régies par des motifs réfléchis) est effectué jusqu'à la limite à laquelle tout emploi ultérieur semble n'offrir aucune chance de gain, aucun excédent ou surplus d'utilité sur la « désutilité »; et le prix que l'on attend comme rémunération de tout cet emploi de capital et de travail fait donc partie des dépenses normales de production des services qu'il procure. » Et comme, à ses yeux, le prix d'offre est régi pour de longues périodes par les dépenses de la production, l'économiste conclut : « C'est ainsi que l'ensemble des

profits normaux fait partie du véritable prix d'offre ou de longue période [1]. »

3. — Non seulement Marshall reconnaît que, lorsqu'il s'agit de longues périodes, le coût de production maximum du producteur le moins favorisé tend à fixer la valeur de toutes marchandises offertes, mais encore il déclare que ce coût maximum qui règle la valeur ne fournit aucune rente : « Aucun surplus n'est fourni par la portion de produit dont les frais de production ont une part directe à la détermination du prix [2]. » Il y revient ailleurs : « Le prix du produit est égal au coût de production de cette partie du produit qui est obtenue à la limite, c'est-à-dire dans des conditions si défavorables qu'elle ne procure aucune rente [3]. » Et encore : « Aucun surplus n'entre dans ce coût (en monnaie) de production qui détermine le niveau auquel se fixe le prix de l'offre tout entière. » Et quelques lignes plus haut : « Le surplus ne gouverne nullement le prix [4]. »

Au lieu de se séparer des classiques, on voit que Marshall accepte le fond de leur doctrine, qu'il s'efforce seulement de la compléter, de la moderniser par la théorie de l'utilité finale. Chemin faisant, il s'y réfère et rappelle leurs principes : « Ces faits, dit-il, ont été exprimés dans deux doctrines classiques, à savoir : que le prix du produit tout entier est déterminé par les dépenses du coût (en monnaie) de production et que la rente ne fait pas partie du coût de production [5]. » Comme les classiques, il montre que l'existence de la rente est liée nécessairement à la coexistence sur un même marché de plusieurs fabricants dont les moyens de production plus ou moins différents ne fournissent pas

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. VI, chap. VIII, § 5, p. 420-421.
(2) *Ibid.*, liv. V, chap. VIII, § 2, p. 109.
(3) *Ibid.*, chap. XIV, § 3, p. 220.
(4) *Ibid.*, chap. VIII, § 2, p. 109.
(5) *Ibid.*, *eod. loc.*, p. 108.

à chacun le même rendement : « Tout ce qui est requis pour l'existence de la rente, déclare-t-il, c'est que la demande relative au produit soit suffisante pour permettre qu'une certaine partie de ce produit soit obtenue dans des conditions telles qu'elles mettent en jeu la tendance au rendement décroissant [1]. »

De même encore que les derniers classiques, Marshall attribue une signification large à la rente. Aussi parle-t-il de la rente foncière « des fabriques et des ateliers, des hôtels et des maisons [2] », et ailleurs de la « rente de situation » des industries [3]. Il va même plus loin : tandis qu'il attribue au nom de rente les avantages dus « au libre don de nature », il désigne par « analogie », sous le nom de « *quasi-rente* », les « revenus nets provenant d'instruments de production créés par l'homme [4] ». Comme la rente, Marshall exclut la quasi-rente du coût de production : « Ni la rente ni la quasi-rente, déclare-t-il, ne font directement partie du coût de production [5]. »

Notons ici qu'en usant de l'expression « directement », Marshall fait preuve d'une certaine réserve dans son observation. Il semble, en effet, reprocher à Ricardo d'avoir nié d'une façon trop catégorique toute influence de la rente sur la valeur des marchandises. A son sentiment, il est une exception curieuse à la règle générale. La rente peut avoir une influence *indirecte* sur la valeur des marchandises. Voici comment : l'économiste constate une sorte de concurrence entre les diverses cultures. « Chaque récolte lutte avec l'autre en vue de la possession de la terre; si quelque récolte apparaît comme devant être plus rémunératrice qu'auparavant par rapport aux autres, les cultivateurs consacreront

(1) MARSHALL, *op. cit.*, *eod. loc.*, p. 112.
(2) *Ibid.*, *eod. loc.*, § 4, p. 117.
(3) *Ibid.*, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. X, § 2, p. 148.
(4) *Ibid.*, chap. IX, § 1, p. 126.
(5) *Ibid.*, chap. IX, § 7, p. 138.

à cette récolte une plus grande partie de leur sol et de leurs ressources [1]. » Ils obéissent ainsi à une « tendance à la substitution [2] ». Comme toutes les terres sont occupées, un accroissement des cultures qui produisent les plus grands avantages et les rentes les plus élevées, ne peut se réaliser qu'au détriment des cultures moins rémunératrices.

Cette « tendance à la substitution » des diverses productions engendre plusieurs conséquences qui concourent à élever la valeur des produits les moins rémunérateurs. D'abord, la quantité de terres disponibles pour les productions qui ne donnent point de rente ou ne donnent qu'une rente inférieure, sera moindre. Ensuite, pour les terres consacrées aux cultures moins avantageuses, la fertilité et le rendement seront diminués par la loi de substitution qui en distrait les meilleures. Par suite, le coût de production sera plus élevé, et les quantités produites et offertes moins abondantes. Ainsi, par cela même que l'extension naturelle d'une culture plus avantageuse détourne le fermier d'une culture moins avantageuse, on peut prétendre que la rente servie par la première fait hausser la valeur des produits de la seconde. C'est ce que Marshall démontre par un exemple : « En effet, déclare-t-il, si le sol qui a été employé à la culture du houblon est reconnu capable de produire une rente plus élevée comme jardin maraîcher, la superficie cultivée en houblon sera certainement diminuée; et cette diminution fera hausser le coût-limite de production du houblon et, par conséquent, son prix. La rente que donnera le sol pour une sorte de produit, remplit le rôle d'un canal par lequel la demande de sol pour cet sorte de produit accroît les difficultés de l'offre des autres produits, bien que cette rente ne fasse pas directement partie de ces dépenses. »

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. VIII, § 3, p. 113.
(2) *Ibid.*, p. 114.

Ainsi, tandis que Ricardo affirme d'une façon générale que « la rente est gouvernée par le prix du produit et ne le gouverne pas », Marshall, plus prudent, déclare que la rente d'une exploitation lucrative fait généralement hausser le prix des produits des exploitations moins avantageuses auxquelles celle-ci tend à se substituer : de là ce jugement qu'il porte sur la théorie de la rente de l'économiste classique : « La doctrine de Ricardo demande à être interprétée avec précaution [1]. »

§ IV

Analyse de l'utilité finale.

Après le coût de la production qui conditionne l'offre, étudions, avec Marshall, l'utilité qui détermine la demande. Car il ne suffit pas, pour connaître la valeur d'un produit, de connaître ses frais de production. Certes, pour soutenir la fabrication d'une marchandise, la valeur d'échange de celle-ci doit au moins couvrir les dépenses faites. Mais le prix, qui exprime cette valeur, ne peut être imposé au consommateur par la seule volonté du fabricant. Il faut encore que le consommateur se décide à accepter les conditions plus ou moins onéreuses de l'offre. Et il ne prendra cette détermination qu'après avoir apprécié le degré final d'utilité que présente pour lui la marchandise offerte. C'est pourquoi, aux tendances trop souvent unilatérales des classiques, Marshall substitue une vue dualiste de la valeur. Après avoir fait, comme eux, la psychologie du producteur étroitement liée au coût de production, il fait la psychologie du consommateur, seul juge véritable de l'utilité du produit.

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. XIV, § 3, p. 219-220.

Et il montre que la valeur se fixe par une collaboration spontanée et une entente tacite entre vendeur et acheteur, par un juste équilibre entre l'offre et la demande, équilibre qui s'établit lorsque les frais de production se proportionnent à l'utilité du produit. Aussi bien Marshall joint à l'analyse du coût de production une étude détaillée de l'utilité finale. En cette partie de son œuvre, on trouve de justes et ingénieuses observations, dont plusieurs avaient été déjà faites par Jevons. Mais tandis que l'analyse de celui-ci, que l'on est tenté parfois de juger un peu sèche, se recommande par sa précision et sa brièveté, celle de Marshall prend l'allure et l'ampleur d'une démonstration riche de développements, parfois touffue, toujours fine ou profonde.

Comme Jevons, Marshall constate la limitation de nos besoins, leur décroissance progressive à mesure qu'ils sont satisfaits et leur substitution respective. « Nous avons vu, écrit-il, qu'en règle générale, chaque besoin est limité, et qu'à mesure qu'augmente la quantité d'une chose qu'un homme possède, le désir qu'il éprouve d'en obtenir davantage diminue d'intensité jusqu'au moment où, à sa place, apparaît le désir d'une autre chose, à laquelle peut-être il ne pensait même pas tant que ses besoins plus urgents n'étaient pas satisfaits. Il y a une variété infinie de besoins, mais chacun d'eux pris isolément est limité. » A ce propos, Marshall fait apparaître, mieux que Stanley Jevons, la différence qui existe entre l'utilité totale, d'une part, et, d'autre part, le degré final d'utilité, ou utilité-limite, finale ou marginale. Il poursuit : « Cette tendance bien connue et fondamentale de la nature humaine peut s'exprimer par la *loi de satiété des besoins* ou de *l'utilité décroissante*. » Comment ?

« L'*utilité totale* d'une chose pour quelqu'un (c'est-à-dire la somme des plaisirs ou des autres avantages qu'il en retire) augmente avec toute augmentation de la quantité qu'il en

possède, mais non pas aussi vite que cette quantité. Si cette quantité augmente à un taux uniforme, les avantages (*the benefit*) qu'il en tire augmentent à un taux décroissant. En d'autres termes, le bénéfice supplémentaire, qu'une personne tire d'une augmentation donnée du stock d'un bien qu'elle possède, diminue à chaque augmentation de ce stock.

« La quantité de cette chose qu'elle consent tout juste à acheter, peut être appelée son *achat-limite* (*marginal purchase*), parce qu'elle est alors juste à la limite du doute sur le point de savoir si elle a intérêt à faire la dépense nécessaire pour l'acquérir. L'utilité de son achat-limite peut s'appeler, pour elle, l'*utilité-limite* de la chose; ou bien si, au lieu de l'acheter, notre personne fait la chose elle-même, son utilité-limite est l'utilité de la partie qu'elle pense tout juste valoir la peine de faire. La loi qui vient d'être exposée peut donc se formuler ainsi : « L'utilité-limite d'une chose, pour une personne, diminue avec toute augmentation de la quantité qu'elle en possède déjà [1]. »

De ces définitions de Marshall, il résulte que l'utilité totale désigne l'utilité générale de l'ensemble des différentes portions; elle est la somme des utilités partielles, tandis que l'utilité minimum de la dernière portion la moins désirée constitue l'utilité-limite, expression bien choisie si l'on observe qu'à la portion suivante l'utilité s'évanouit. En passant, l'auteur fait remarquer que l'expression *utilité-limite* (*grenz-nutzen*) a été pour la première fois employée dans ce sens par le professeur autrichien Wieser et qu'elle correspond à l'expression de Jevons, *utilité finale* [2].

Au lieu que Jevons considère la décroissance de l'utilité en même temps que l'augmentation des quantités produites

(1) Alfred MARSHALL. *Principes d'économie politique*, traduct. de F. SAUVAIRE-JOURDAN, t. I, chap. III, Les variations de la demande, § 1, p. 221-222 (Giard et Brière, édit., Paris, 1907).

(2) *Ibid., eod. loc.*, p. 222-223. Note 1.

comme une règle absolue, Marshall révèle plus de mesure et de clairvoyance. Pour parer à certaines objections, il limite le domaine d'application de la loi. « Elle implique, dit-il, une condition qu'il faut mettre en lumière : c'est que nous supposons que le caractère et les goûts de la personne elle-même n'aient pas eu le temps de changer. Il ne faut donc pas voir d'exception à la loi dans le fait que plus un homme entend de bonne musique, plus son goût pour elle devient fort; ni dans le fait que l'avarice et l'ambition sont souvent insatiables; ni dans le fait que la vertu de propreté et le vice d'ivrognerie se développent à mesure qu'on les satisfait. En pareils cas, nos observations s'étendent à une certaine période de temps, et la personne n'est pas la même au début qu'à la fin. Si nous prenons un homme tel qu'il est, en supposant que son caractère n'ait pas eu le temps de changer, pour lui, alors, l'utilité-limite d'une chose diminue constamment avec toute augmentation de la quantité dont il dispose [1]. »

Marshall signale un autre fait qui semble infirmer la loi des utilités décroissantes : qu'une petite quantité d'une marchandise déterminée vienne à être « insuffisante pour satisfaire un besoin particulier, et alors la satisfaction augmente d'une façon plus que proportionnelle lorsque le consommateur vient à en posséder assez pour atteindre le but désiré [2] ». S'il faut douze rouleaux de papier pour tapisser une chambre, une augmentation de deux rouleaux en vue de compléter la douzaine sera la cause d'une énorme augmentation d'utilité. Et il en sera de même de la prolongation de vacances trop courtes, pour rendre plus complet un repos nécessaire, et généralement de tout accroissement d'une portion de marchandise insuffisante pour atteindre un

(1) MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. I, liv. III, chap. III, § 1, p. 223.
(2) *Ibid.*, p. 223. Note 1.

but déterminé. Marshall attache « peu d'importance pratique » à ces dernières constatations qui restent en dehors du domaine d'application de la loi des utilités décroissantes. Cette loi est seulement applicable lorsque l'abondance croissante de la marchandise permet de l'appliquer à un certain nombre de besoins d'intensité différente. Rien de tout cela dans le cas particulier qui nous occupe. On ne peut en effet parler d'*abondance* croissante puisque, au contraire, tant que l'on constate une augmentation de l'utilité en même temps que des quantités, il y a *insuffisance* pour satisfaire un seul besoin, pour atteindre un unique but. On ne constate plus ici une suite d'utilités décroissantes, une série d'affectations successives plus ou moins nombreuses que l'on peut assigner à la marchandise du fait de sa plus ou moins grande abondance, mais une seule utilisation envisagée, un seul but poursuivi, et que l'insuffisance des quantités disponibles de la marchandise ne permet même pas d'atteindre. De la sorte, on conçoit que l'utilité augmente en même temps que diminue l'insuffisance par l'adjonction « d'incréments nouveaux ». Ainsi, après l'avoir soutenue et fortifiée contre diverses objections, Marshall reste fidèle à la thèse des utilités décroissantes, à laquelle il consacre des aperçus originaux et ingénieux.

D'abord, il maintient que « plus est grande la quantité d'une chose qu'une personne possède, plus sera faible, toutes choses restant égales (à savoir le pouvoir d'achat de la monnaie et la quantité de monnaie dont elle dispose), le prix qu'elle consentira à payer pour en avoir davantage : ou, en d'autres termes, plus diminue son prix de demande-limite pour cette chose [1]. » Le *prix de demande-limite* (*marginal demand price*) désigne donc, dans l'esprit de Marshall, « le prix qu'une personne est juste disposée à payer » pour acquérir une plus grande quantité de mar-

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, liv. III, chap. III, § 2, p. 224.

chandise. Un pareil prix égale l'utilité que l'acheteur lui attribue à la limite dernière de ses achats. Plus simplement, le sacrifice consenti par le consommateur en acceptant tout juste le prix demandé est égal à l'utilité qu'il espère tirer de la possession de la marchandise. Et c'est pourquoi l'économiste affirme que le prix de demande-limite mesure l'utilité-limite que l'acheteur attribue aux quantités qu'il possède. L'exemple choisi par Marshall dissipe toute obscurité : « Supposons que l'on puisse avoir du thé, d'une certaine qualité, à 2 shillings la livre. Une personne peut être disposée à donner 10 shillings pour une seule livre une fois par an, plutôt que de se passer de thé tout à fait. Mais, au prix où il est, elle achète peut-être 10 livres par an; c'est-à-dire que la différence entre le plaisir qu'elle se procure en achetant 9 livres, et celui qu'elle se procure en achetant 10 livres, est juste suffisante pour la faire consentir à payer 2 shillings [1]. » Le prix de 2 shillings est donc le prix de demande-limite. Telle est, exprimée par rapport aux prix, la loi de l'utilité décroissante. Son application est générale. A mesure que les prix de la marchandise offerte s'abaissent, l'acheteur en consomme davantage jusqu'à ce que le point de satiété soit complètement atteint. En ce dernier cas, une nouvelle baisse des prix serait sans effet sur la demande; il y aurait surabondance du produit.

Ce qui suit manifeste à nouveau l'esprit synthétique de Marshall. Au lieu de s'attarder spécialement à l'une des faces du problème, il en découvre l'ensemble; il met en lumière les diverses influences; il fait apparaître l'équilibre existant entre les intérêts contraires et les points de vue différents des parties en cause.

C'est ainsi que les observations psychologiques, qu'il consacre au consommateur soumis à la loi des utilités décroissantes, ne lui font pas oublier l'état d'esprit du ven-

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, *eod. loc.*, p. 225.

deur toujours soucieux de récupérer son coût de production. Il rappelle brièvement, au cours de son exposé des principes de l'utilité finale, que « la demande du consommateur devient *efficace* seulement lorsque le prix qu'il est disposé à offrir atteint celui auquel les autres sont disposés à vendre [1]. » Il est donc essentiel qu'il y ait entente entre le producteur et le consommateur, qu'il y ait juste équilibre entre leurs points de vue différents et leurs intérêts contraires. Ne pouvant se passer l'un de l'autre, ils doivent coopérer par un accord à la formation de la valeur. Et c'est ce qui a incité Marshall à rapprocher, dans son explication de la valeur, le degré final d'utilité qui gouverne l'achat, du coût de production qui détermine la vente.

A côté de l'équilibre qui doit se réaliser entre les intérêts contraires du producteur et du consommateur, Marshall fait apercevoir une autre sorte d'équilibre entre les divers facteurs qui déterminent le consommateur à se retirer ou à se porter acquéreur au prix demandé. Lorsqu'une personne se demande si, oui ou non, elle doit acheter un produit, elle n'apprécie pas uniquement l'utilité de ce dernier en n'écoutant que son désir, elle doit tenir compte de ses moyens, de son pouvoir général d'achat, et, pour cela, juger de l'état de ses ressources. Autrement dit, pour prendre une détermination, le consommateur met en balance deux désirs contraires : le désir de posséder l'objet et le désir de conserver l'argent qu'il doit abandonner en échange; et comme l'intensité de ces deux désirs repose sur le degré final d'utilité, il compare le degré final d'utilité qu'il attribue à son argent avec le degré final d'utilité de la marchandise qu'il convoite. Sa détermination sera le résultat de cette comparaison.

Mais « jusqu'à présent, remarque Marshall, nous n'avons pas tenu compte des changements qui peuvent

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, liv. III, chap. III, § 2, p. 224-225.

survenir dans l'utilité-limite de la monnaie, ou pouvoir général d'achat. A un même moment, les ressources matérielles d'une personne restant les mêmes, l'utilité-limite de la monnaie est pour elle une quantité fixe, de sorte que les prix qu'elle est disposée à payer pour deux marchandises sont l'un à l'autre dans le même rapport que l'utilité de ces deux marchandises [1]. » Les choses se passent autrement lorsque nous observons une même personne à divers moments ou plusieurs personnes dans une situation de fortune différente.

Etant donné ces comparaisons entre le désir et les moyens d'acheter qui inclinent le consommateur vers l'une ou l'autre des deux déterminations qu'il peut prendre, il est facile de concevoir qu'une personne riche ne saurait agir à la façon d'une personne pauvre. A cette occasion, Marshall pose le principe suivant : « Pour qu'une personne se décide à acheter une chose, il faut que cette chose ait une plus grande utilité s'il s'agit d'une personne pauvre que d'une personne riche. » Il l'appuie d'un exemple fort juste : « L'employé à 100 £ par an ira à pied à son bureau par une pluie qui décidera l'employé gagnant 300 £ à prendre un omnibus. L'utilité ou la satisfaction que représentent 3 pence est plus grande pour l'employé pauvre que pour le riche [2]. »

Reprenant le principe sous une autre forme, Marshall ajoute : « Plus un homme devient riche, moins est grande l'utilité-limite de la monnaie pour lui; toute augmentation de ses ressources augmente le prix qu'il est disposé à payer pour une satisfaction donnée. De même, toute diminution de ses ressources augmente l'utilité-limite de la monnaie pour lui, et diminue le prix qu'il est disposé à payer pour se procurer une satisfaction [3]. » Une observation attentive

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, liv. III, chap. III, § 2, p. 224.
(2) *Ibid.*, p. 225.
(3) *Ibid.*, p. 225-226.

des faits confirme cette loi. A cause des quantités minimes de monnaie dont il peut disposer chaque jour, l'ouvrier sera naturellement porté à estimer plus haut que le riche l'utilité que lui procure sa possession, et s'il a une juste conception de son intérêt, il ne consentira à s'en démunir qu'en échange de marchandises d'une utilité supérieure. Là où le riche achète le superflu, le pauvre s'en tient au nécessaire. Et ces deux façons de se comporter sur le marché viennent de l'appréciation différente du numéraire qu'ils ont en main, son degré d'utilité variant pour chaque personne en raison inverse des quantités qu'elle possède. Mais, aux yeux de tout consommateur, l'utilité de la marchandise qu'il achète est toujours, en vertu de la loi d'équilibre, au moins égale à l'utilité du prix qu'il abandonne au fabricant.

On dit que, sur le marché, le consommateur se décide selon son intérêt. Mais il ne faut pas oublier que l'intérêt est une résultante. Pour en prendre conscience et l'apprécier, le consommateur compare la satisfaction qu'il désire éprouver avec le sacrifice qu'il doit consentir en échange. Et pour faire cette comparaison, il met successivement en balance deux éléments : l'utilité-limite de la marchandise et le prix exigé par le producteur pour couvrir au moins son coût de production. Le consommateur jugera du degré final d'utilité de la marchandise d'après les quantités qu'il en possède déjà et qui rendent plus ou moins désirable la satisfaction proposée; et il jugera du prix demandé suivant l'état de ses ressources qui rendent le sacrifice résultant de l'achat plus ou moins pénible. Comme on le voit, les déterminations du consommateur reposent sur un calcul d'intérêt, calcul parfois fort complexe. Et nous comprenons maintenant pourquoi Marshall, toujours soucieux de mettre en lumière les relations existantes entre les divers mobiles, juge impossible d' « exprimer la demande d'une personne pour une chose en parlant simplement de « la quantité

qu'elle est disposée à acheter », ou de « l'intensité de son désir d'acheter une certaine quantité », sans indiquer les prix auxquels elle achèterait telle quantité ou telle autre. » Une connaissance exacte de l'état de la demande exige plus de précision et d'exactitude dans l'expression : « Nous ne pouvons formuler exactement la demande, écrit Marshall, qu'en dressant les listes des prix auxquels elle est disposée à acheter *chaque quantité* [1]. » Et quelques lignes plus haut : « Pour avoir une connaissance complète de la demande d'une chose, il faudrait nous renseigner sur le point de savoir quelle quantité le consommateur serait disposé à en acheter à chacun des prix auxquels cette chose peut être offerte. » Autrement dit, il faudrait mettre les différentes quantités demandées en face du prix qu'exige leur acquisition, ou, pour parler comme Marshall, établir « un tableau de demande » *(demand schedule)* [2].

A ce propos, l'auteur constate l'équilibre qui existe entre les divers éléments de la valeur. Il a conscience que l'intensité de la demande est en relation avec le prix exigé par le vendeur. « Lorsque nous disons que la demande d'une personne pour une chose augmente, nous voulons dire qu'elle en achètera plus qu'auparavant au même prix, et qu'elle en achètera autant qu'auparavant à un prix plus élevé. » C'est dire que l'intensité du désir et de la demande qui en est la manifestation, se révèle et se mesure par l'intensité du sacrifice d'argent qu'elle nécessite; quoi de plus juste et de plus naturel ?

Poursuivant son analyse, Marshall repousse une objection qui a été souvent élevée contre la thèse de l'utilité-limite. Pour plus de clarté, l'économiste se plaît à prendre comme exemple la consommation variable du thé aux différents prix de vente. Acheté fréquemment et en petites quantités, un

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, liv. III, chap. III, § 4, p. 227.
(2) *Ibid.*, p. 226.

tel produit, dont la consommation est continue, confirme aisément l'exactitude des raisonnements sur le degré final d'utilité. Au dire de l'auteur lui-même, « toute variation de son prix a des chances de se faire sentir sur la quantité qu'un individu achète [1]. »

Puisque la demande cesse lorsque le consommateur constate que le sacrifice demandé commence à l'emporter sur l'utilité escomptée, on conçoit, pour le thé, qu'une baisse des prix stimule aussitôt la consommation et recule d'autant la limite du degré final d'utilité. Mais tous les produits n'offrent pas les facilités de transaction des marchandises qui sont d'un usage continu et d'un fractionnement facile. « Même parmi les choses qui sont d'un usage continu, observe Marshall, il y en a beaucoup pour lesquelles la demande d'un seul individu ne peut pas varier continuellement à tout léger changement de prix, et ne peut varier que par grands sauts. Par exemple, une légère baisse dans le prix des chapeaux ou des montres n'affectera pas les achats de tout le monde; mais elle amènera quelques personnes, qui hésitaient à s'acheter un chapeau neuf ou une nouvelle montre, à le faire. » Plus encore : « Il y a beaucoup de choses pour lesquelles le besoin qu'en a un individu donné est intermittent, capricieux et irrégulier. » Pour des marchandises de ce genre, Marshall reconnaît que la consommation de chacun ne correspond pas aux variations des prix. « Il ne peut pas y avoir de liste des prix de demande individuelle pour les gâteaux de noce, ou pour les services d'un chirurgien célèbre [2]. »

Mais l'auteur ne s'embarrasse pas de semblables exceptions; voici comment il y répond : « L'économiste s'occupe peu des incidents particuliers de la vie des individus. Il étudie plutôt les actions que, sous certaines conditions,

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, *eod. loc.*, p. 228.
(2) *Ibid.*, p. 228 et 229.

on peut attendre des membres d'un groupe industriel, dans la mesure où les motifs de ces actions sont mesurables par un prix en monnaie; dans ces résultats généraux, la variété et l'intermittence de l'action individuelle se perdent dans l'ensemble relativement régulier des actions du grand nombre. » Pratiquement, la vie réelle le prouve. Ainsi « sur de grands marchés — là où riches et pauvres, vieux et jeunes, hommes et femmes, personnes de tous les genres de goût, de tempérament et d'occupation, sont mêlés ensemble, — les particularités des besoins individuels se compensent les unes les autres pour aboutir à des variations relativement régulières de la demande totale. Toute baisse, quelque petite qu'elle soit, dans le prix d'une marchandise d'un usage général, aura pour effet, toutes choses restant égales, d'augmenter sa vente; de même qu'un mauvais automne augmente la mortalité d'une grande ville, quoique beaucoup de gens puissent ne pas en souffrir [1]. » Et Marshall de conclure : « Il y a donc une *loi générale de la demande* : plus est grande la quantité à vendre, plus petit doit être le prix auquel elle est offerte pour pouvoir trouver acheteurs; ou, en d'autres termes, la quantité demandée augmente avec une baisse de prix, et diminue avec une hausse de prix; sans toutefois qu'il y ait une relation uniforme entre la baisse de prix et l'augmentation de la demande [2]. » Et un peu plus loin : « Le prix sera la mesure de l'utilité-limite de la marchandise pour chaque acheteur individuellement. Nous ne pouvons pas dire que le prix mesure l'utilité-limite en général, parce que les besoins et les circonstances sont différents suivant les gens [3]. »

Enfin, si, d'ordinaire, le désir de se porter acquéreur

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, *eod. loc.*, p. 229.
(2) *Ibid.*, p. 230.
(3) *Ibid.*, p. 231.

d'une marchandise augmente avec une baisse des prix et diminue par le fait d'une hausse, Marshall constate toutefois qu'à un certain changement survenu dans les exigences de l'offre correspond rarement une même variation inverse dans l'intensité du désir. Suivant le besoin que l'on veut satisfaire et suivant la nature de la marchandise offerte, une hausse ou une baisse déterminée des prix peut décourager ou stimuler la demande dans des proportions diverses. Notre auteur appelle « élasticité de la demande » cet accroissement ou cette raréfaction variable des demandes suivant les conditions plus ou moins onéreuses de l'offre. « L'élasticité de la demande sur un marché, écrit-il, est dite grande ou faible suivant que la quantité demandée augmente beaucoup ou augmente peu pour une baisse de prix donnée, et diminue beaucoup ou diminue peu pour une hausse de prix donnée [1]. »

L'auteur estime que, pour avoir une notion claire de « la loi de l'élasticité de la demande », on doit tenir compte du niveau général des prix, des ressources de la clientèle et du besoin que la marchandise peut satisfaire, trois éléments qui dépendent plus ou moins étroitement l'un de l'autre.

L'élasticité de la demande varie, en effet, avec l'état des prix : « Aussitôt qu'une chose est entrée dans l'usage courant, écrit Marshall, toute baisse de prix considérable provoque une grande augmentation de la demande. L'élasticité de la demande est grande pour les prix élevés; grande encore, ou en tout cas considérable, pour les prix moyens; mais elle diminue à mesure que le prix tombe, et peu à peu elle disparaît si la baisse est telle que la satiété se trouve atteinte [2]. »

Mais comme cet état des prix est d'une appréciation

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, liv. III, chap. IV, § 1, p. 235.
(2) *Ibid.*, § 2, p. 236.

toute relative, on ne peut faire abstraction des ressources de la clientèle à laquelle est destinée la marchandise : « Le prix qui, pour un homme pauvre, est assez élevé pour être presque prohibitif, peut être à peine sensible pour le riche; le pauvre, par exemple, ne boit jamais de vin, tandis que l'homme très riche en boit autant qu'il en a fantaisie, sans même songer à son prix [1]. » Et Marshall en tire cette conséquence qui tempère sa première observation, à savoir que « le niveau auquel les prix élevés finissent, et où les prix bas commencent, n'est pas le même pour les différentes classes; de même pour le niveau auquel finissent les prix bas et où commencent les prix très bas. »

Enfin l'élasticité de la demande varie dans une large mesure, selon la nature du besoin que la marchandise demandée est appelée à satisfaire. S'il s'agit d' « objets de nécessité absolue » et de consommation journalière pour vivre, les besoins qu'ils sont destinés à satisfaire sont essentiels, mais limités. Leur demande présente très peu d'élasticité. Par contre, « il est d'autres choses, déclare Marshall, que les hommes désirent d'une façon presque illimitée ». Ce sont particulièrement « celles qui sont employées dans un but d'ostentation [2] », et dont « la demande vient en réalité du désir de se distinguer et de briller; aussi est-elle est presque insatiable [3] ». Nous avons déjà vu, dans Stanley Jevons, que les objets de luxe étaient ceux dont le degré final d'utilité était le plus éloigné.

On voit par les développements qui précèdent que Marshall n'omet jamais de confronter la demande avec l'offre et l'offre avec la demande, c'est-à-dire, pour reprendre une image qui lui est chère, de rapprocher les deux lames des ciseaux. Il ne sera pas inutile, en terminant, de men-

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. I, *eod. loc.*, p. 235.
(2) *Ibid.*, § 2, p. 236.
(3) *Ibid.*, § 3, p. 240.

tionner deux remarques de l'auteur qui montrent avec quel soin il a su observer et analyser ces deux facteurs du marché.

Un changement survenu dans la demande ou dans l'offre ne produira pas les mêmes effets sur le prix des marchandises, si la production de celles-ci obéit à la loi du rendement constant, du rendement décroissant ou du rendement croissant.

Dans le cas d'un rendement constant, lorsqu'il s'agit d'une période longue où l'offre et la demande ont le temps de se reconnaître et de s'adapter l'une à l'autre, « un accroissement de demande, déclare Marshall, ne fait simplement qu'accroître la quantité produite sans affecter le prix; car le prix normal d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est absolument déterminé par les frais de production. » Dans le second cas, « si la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, un accroissement de la demande en fait hausser le prix et en augmente la production; mais moins que si cette marchandise obéissait à la loi du rendement constant ». Enfin, « si la marchandise obéit à la loi du rendement croissant, un accroissement de la demande fait augmenter considérablement la production — plus que si la marchandise obéissait à la loi du rendement constant, — en même temps qu'il fait baisser les prix ». Et l'auteur ajoute : « Le contraire se produit toutes les fois que la demande normale baisse au lieu d'augmenter. »

Les fluctuations de l'offre suggèrent à l'auteur des réflexions analogues : « Tant que la demande normale demeure invariable, professe-t-il, une quantité plus grande ne peut être vendue qu'à un prix moindre; mais la baisse du prix à la suite d'un accroissement donné de l'offre sera beaucoup plus grande dans quelques cas que dans d'autres. Cette baisse sera peu considérable si la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, parce que, alors, les

difficultés qu'entraîne un accroissement de production tendront à contre-balancer les nouvelles facilités d'offre. D'un autre côté, si la marchandise obéit à la loi du rendement croissant, l'accroissement de production apportera avec elle des facilités plus grandes qui coopéreront avec celles provenant du changement survenu dans les conditions générales de l'offre, et les deux réunies rendront possible un grand accroissement de la production et, par conséquent, une grande baisse du prix [1] ».

Ajoutons enfin qu'aux yeux de Marshall, la « position d'équilibre stable d'offre et de demande » qui fixe la valeur « est aussi une position de *maximum de satisfaction* [2] ». L'auteur le démontre en ces termes d'où la subtilité n'est pas absente : « Il est exact que tant que le prix de demande excède le prix d'offre, l'échange peut être effectué à un prix qui donne un surplus de satisfaction à l'acheteur ou au vendeur ou à tous les deux à la fois. L'utilité-limite de ce que l'on reçoit est supérieure à celle de ce qu'il donne, au moins pour l'un des deux; quant à l'autre, s'il ne retire pas un bénéfice de l'échange, il ne subit cependant pas de perte. Jusque-là, donc, chaque nouvel échange accroît la satisfaction totale des deux parties. Mais lorsque l'équilibre a été atteint, le prix de demande étant alors égal au prix d'offre, il ne reste plus place pour un pareil excédent : l'utilité-limite de ce que chacun reçoit n'excède plus celle de ce qu'il abandonne en échange; et lorsque la production augmente au delà de la quantité d'équilibre, le prix demandé étant alors moindre que le prix d'offre, il ne peut pas y avoir de conditions de vente acceptables pour l'acheteur qui n'impliquent pas une perte pour le vendeur ». Ainsi, conclut Marshall, « toute position d'équilibre d'offre et de demande peut fort bien être regardée comme une

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. XII, § 2 et 3, p. 175 à 178.
(2) *Ibid.*, § 4, p. 184.

position de maximum de satisfaction [1] ». Du reste, il est facile de constater que c'est au prix fixé par la position d'équilibre que le plus grand nombre d'offres peut satisfaire le plus grand nombre de demandes. Que ce prix vienne à s'abaisser, et le producteur, n'étant plus assez rémunéré de ses efforts et de ses avances, diminuera ou arrêtera sa production. Que ce prix s'élève, et les acheteurs, effrayés par le sacrifice qui leur est imposé, se retireront. Aussi peut-on conclure de ces observations que l'équilibre stable nécessaire à la fixation de la valeur d'échange des marchandises tend, après de nombreuses oscillations, à s'établir naturellement par le libre jeu des intérêts de chacun des producteurs et des consommateurs.

En un mot, la valeur, d'après Marshall, est la résultante d'un équilibre entre des influences nombreuses et souvent contraires qui se modifient, se conditionnent et se soutiennent mutuellement.

Il est à remarquer, pour finir, que l'analyse de la valeur que nous venons de faire n'offre point la raideur et la simplicité d'exposition chères aux premiers classiques. C'est que, dans l'œuvre de Marshall, elle est flottante et dispersée; et cela est voulu. L'auteur va même jusqu'à nous mettre en garde contre les explications trop simples et les solutions trop absolues. Au raisonnement hypothétique de l'ancienne école, il ne cesse d'opposer la réalité complexe de la vie. Si l'on se place, par exemple, « dans un état stationnaire », la valeur peut apparaître comme une notion simple susceptible d'être expliquée et analysée facilement. Dans ce régime hypothétique, « chaque effet serait attribuable principalement à une seule cause. Il n'y aurait guère d'action et de réaction complexes entre la cause et l'effet ». Et l'on pourrait poser comme « règle générale » que, dans

(1) MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. XII, § 5, p. 185.

cet état stationnaire, « le coût de production détermine la valeur ». Mais la stagnation de la vie est une fiction, et les solutions proposées pour une société imaginaire ne peuvent être que partiellement vraies.

La réalité est plus mobile et plus complexe. Dans le monde où nous vivons, déclare Marshall, « chaque force économique modifie constamment son action sous l'influence d'autres forces qui agissent sans cesse autour d'elle. Ici, les changements qui surviennent dans le volume de la production, dans ses méthodes et dans son coût, se modifient sans cesse mutuellement; ces changements affectent toujours le caractère et l'étendue de la demande et sont, à leur tour, affectés par eux. De plus, toutes ces influences mutuelles prennent du temps pour achever leur action, et, en règle générale, il n'est pas deux influences qui aillent d'un pas égal. C'est pourquoi, dans ce monde, toute doctrine simple et uniforme, en ce qui concerne les relations entre le coût de production, la demande et la valeur, est nécessairement fausse; et elle est d'autant plus dangereuse que, par une habile exposition, on a su lui donner plus d'apparence de clarté. Vraisemblablement, un homme sera meilleur économiste s'il se fie à son simple bon sens et à ses instincts, que si, prétendant étudier la théorie de la valeur, il incline à la trouver facile. » Conclusion : il ne faut jamais perdre de vue « l'action mutuelle des innombrables causes économiques [1] ».

§ V

Foxwell, Edgeworth, Chapman : leurs idées communes.

L'école anglaise contemporaine, qui compte de si nombreux et si remarquables économistes, présente une phy-

(1) Alfred MARSHALL, *op. cit.*, t. II, liv. V, chap. V, § 2 et 3, p. 56-57 et 58.

sionomie originale, dont nous voudrions fixer les traits saillants et distinctifs. Cette tâche nous est rendue facile par les lettres d'un haut intérêt que plusieurs des représentants les plus qualifiés de l'économie anglaise ont bien voulu nous écrire.

Et d'abord, la plupart d'entre eux se réclament, en termes catégoriques, d'Adam Smith et de Ricardo. Sans doute, ils reconnaissent les lacunes et les imperfections de leur doctrine; mais ils affirment leur filiation directe avec ces deux grands ancêtres. M. Marshall nous écrit : « Certes, Ricardo a exposé gauchement ses vues, ou plutôt ses *Principes* ont été écrits, au début, pour servir simplement de notes à ses amis et à lui-même. Et cependant, je maintiens qu'il était allé au cœur de la question. Mill lui-même était inférieur, comme intelligence économique, à Smith et à Ricardo [1]. »

Ensuite, presque tous se flattent d'être arrivés à l'économie politique par les mathématiques; de là une discipline d'esprit originale, qui donne à l'école anglaise contemporaine un accent très particulier. A ce propos, citons quelques lignes d'une lettre dont le professeur Foxwell nous a honoré : « Ç'a été le grand malheur de l'économie politique en Angleterre jusqu'à l'époque de Jevons que ses principaux écrivains aient été des hommes de culture littéraire plutôt que de formation scientifique. Depuis, Jevons et Marshall ont été des mathématiciens avant d'être des économistes. Pour la première fois en Angleterre, ceux-ci se sont servis de la méthode des sciences exactes pour exposer les théories de l'économie politique [2]. » Le professeur Foxwell et surtout le professeur Edgeworth ont fait pénétrer dans l'étude des problèmes économiques la rigueur minutieuse et sûre de l'esprit mathématique.

(1) MARSHALL, lettre du 15 janvier 1913.
(2) FOXWELL, lettre du 19 janvier 1913.

A ce sujet, les maîtres d'outre-Manche sont unanimes à rendre hommage à notre grand Cournot qu'ils tiennent pour un initiateur, auquel on ne rend pas, surtout en France, une suffisante justice. Le professeur Marshall nous déclare : « Je n'ai jamais, consciemment du moins, adopté en quoi que ce soit les doctrines de personne, sauf celles d'Adam Smith, de Ricardo et de Mill, de Cournot et de von Thunen. Tous ces derniers me semblent s'être rendu compte des deux faces de la théorie de la valeur. » Et le professeur Foxwell renchérit en nous écrivant : « En réalité, Cournot a précédé Jevons et Marshall dans son livre brillant et malheureusement méconnu par ses contemporains : *Principes mathématiques de la théorie des richesses, 1838.* Et son livre de 1863 : *Principes de la théorie des richesses,* m'a appris plus encore que celui de 1838. »

Mais, si attachés qu'ils soient à la méthode mathématique, les économistes anglais d'aujourd'hui se gardent bien de lui assujettir, par une sorte de contrainte qu'ils jugent souvent impuissante et inutile, l'infinie complexité des problèmes économiques. A cet égard, M. Edgeworth est particulièrement explicite : « Je ne ferai jamais un reproche à un économiste mathématicien de n'avoir pas formulé le problème de la concurrence industrielle. Les représentations abstraites se trouvent toujours en défaut pour représenter la réalité. Nous sommes tous en un sens des serviteurs inutiles, en ce que nous ne réussissons jamais à embrasser tout le concret. J'ai reconnu moi-même qu'au degré de complexité qu'introduit la concurrence industrielle, il est juste de fixer les limites que peut se proposer d'atteindre l'économie politique mathématique. » Et le même auteur fait sien le « sage avertissement » donné par le professeur Marshall dans ses *Principes d'Economie politique :* « Il est douteux que le temps consacré à déchiffrer péniblement les doctrines économiques traduites dans la langue mathéma-

tique soit employé avec profit, sinon par celui qui a fait lui-même cette traduction [1]. »

D'autre part, l'école anglaise contemporaine a peu d'inclination pour l'école autrichienne. Interrogé par nous sur ce point, le professeur Chapman nous répond : « Je croirais volontiers que les théories autrichiennes n'ont pas encore eu grande influence sur la pensée économique en Angleterre [2]. » Le professeur Foxwell porte le même jugement : « Personnellement, je ne vois pas que l'école autrichienne ait rien ajouté à l'œuvre de Jevons, Marshall et Cournot. Les écrivains de cette école s'efforcent, me semble-t-il, d'atteindre des résultats semblables par des méthodes plus maladroites. » Le professeur Marshall tient aussi, dans les déclarations qu'il nous adresse, à détacher nettement sa doctrine de celle des économistes américains qui lui semble faite de fragments empruntés à l'école anglaise et à l'école autrichienne.

Il ne faudrait pas en conclure que les économistes anglais rejettent la théorie de l'utilité finale. Celle-ci fait, au contraire, le fond de leurs idées sur la valeur; mais ils la dérivent plus particulièrement de Jevons, tout en admettant que Gossen, Menger et Walras ont, par ailleurs, ouvert la même voie. C'est ce que reconnaît loyalement le professeur Edgeworth [3] : « Le professeur Walras est le dernier de ce petit groupe de penseurs originaux qui, dans la dernière moitié du XIX^e^ siècle, ont, à l'insu l'un de l'autre, découvert l'élément fondamental de la valeur. Ils sont arrivés, par différents chemins, à cette même conclusion

(1) E. V. EDGEWORTH, *La théorie mathématique de l'offre et de la demande et le coût de production. Revue d'économie politique*, janvier 1891, p. 25-26 et 27.

(2) CHAPMAN, lettre du 16 janvier 1913.

(3) EDGEWORTH, *op. cit., Revue d'économie politique*, janvier, 1891, p. 11. — Cf. EDGEWORTH, *The mathematical theory of political economy*, dans la revue anglaise *La Nature* (n^os^ du 5 et du 12 septembre 1899). — Discours du même auteur dans le *Journal de la Société statistique de Londres* (n^o^ de décembre 1889).

capitale que la valeur en échange n'est ni absolument identique à la valeur en usage, ni entièrement différente, mais correspond à l'utilité de la dernière, de la moins utile portion des richesses échangées... Cette vérité essentielle restera pour jamais associée au nom de Gossen, Jevons, Menger et Walras. »

Seulement, les auteurs anglais mettent un soin particulier à joindre, à l'utilité-limite qui détermine la demande, le coût de production qui conditionne l'offre. Les influences qui agissent sur le consommateur ne leur font point perdre de vue les influences qui agissent sur le producteur.

Quelle est présentement, en dernière analyse, la doctrine anglaise ? Elle suit, dans son esprit général, les directions que lui a imprimées M. Marshall. Et l'éminent professeur nous les a obligeamment résumées de la façon suivante : « En réalité, la position que j'ai prise a été bien établie, sur tous les points essentiels, alors que j'enseignais encore les mathématiques. Dès ce temps-là, j'ai essayé de porter, dans le domaine mathématique, la doctrine classique de la valeur, celle de Smith et de Ricardo. Et j'ai trouvé absolument nécessaire de dresser l'inventaire et de former la liste complète :

1° Des causes qui gouvernent la demande;

2° Des causes qui déterminent l'offre;

3° Des influences que ces causes exercent réciproquement les unes sur les autres.

J'ai fait cela avant que Stanley Jevons et Carl Menger n'eussent publié leurs doctrines particulières et alors que le professeur Böhm-Bawerck était encore sur les bancs de l'école. »

Cette recherche des actions et réactions complexes qui expliquent l'offre et la demande, on la retrouve dans les écrits du professeur Foxwell et particulièrement dans un article écrit en 1887, et dans lequel, nous déclare-t-il, il ne

voit « rien d'important à corriger [1] ». Même tendance chez le professeur Edgeworth, qui, sans rompre avec le coût de production, s'attache au degré final d'utilité, essayant de donner à l'un et à l'autre une expression mathématique qu'il refuse d'ailleurs de pousser à outrance [2]. En somme, malgré des dissidences inévitables, M. Foxwell conclut, dans sa lettre, que « les *Principes* de Marshall contiennent un exposé de la théorie de la valeur qui serait, en général, approuvé par les économistes anglais. » De même, M. Edgeworth estime que le « magistral ouvrage » publié par le professeur Marshall rend « superflues » de nombreuses discussions [3].

Bien plus, il semble qu'associant adroitement les explications du passé aux nouvelles formes du présent, la doctrine de Marshall se propage et s'accrédite de plus en plus dans l'enseignement économique d'outre-Manche.

Un livre, paru tout récemment et signé d'un nom honorablement connu dans la science, livre destiné aux étudiants des universités, lui fait, en ce qui concerne la valeur, de notables emprunts, qui nous serviront de conclusion. Les « *Esquisses d'Economie politique* », de M. Chapman, professeur à l'Université de Manchester, sont un résumé judicieux et clair des théories transactionnelles que l'œuvre de Marshall a mises à la mode.

Avec une précision qui lui est propre, l'auteur a soin, tout d'abord, de subordonner la valeur d'échange à la valeur d'usage. Témoin ce passage explicite : « *Les valeurs en échange sont les expressions objectives des valeurs marginales en usage qui sont subjectives.* » Ce qui n'empêche pas l'économiste de souligner le désaccord qui peut éclater entre

(1) FOXWELL, *Quarterley Journal of Economics (The Harward Journal)*, vol. II, nº 1, octobre 1887.

(2) EDGEWORTH, *On the applications of mathematics to political Economy (Journal of the R. Statist. Society)*, décembre 1889, p. 543.

(3) EDGEWORTH, *op. cit.*, *Revue d'économie politique*, janvier 1891, p. 27-28.

ces deux sortes de valeur : « Les choses qui sont rares relativement à la demande qui en est faite ont une valeur en échange élevée, quoique leur valeur totale en usage puisse ne pas être grande. Inversement, les choses qui sont abondantes relativement à la demande ont une valeur en échange insignifiante, quoique leur valeur totale en usage puisse être énorme. Des choses, en effet, qui sont si abondantes que leur utilité marginale est zéro, n'ont absolument aucune valeur en échange [1]. »

Après ce rappel des distinctions traditionnelles exprimées en formules nouvelles, la pensée de M. Chapman subit plus directement l'influence de Marshall. Même recherche de l'équilibre, même souci de la réciprocité des influences et de la complexité des causes. Même importance attribuée à l'offre et à la demande; même distinction entre les prix d'offre subordonnés au coût de production et les prix de demande déterminés par l'utilité finale. Même séparation entre les courtes et les longues périodes, celles-ci engendrant un équilibre stable et une valeur normale, celles-là capables tout au plus d'établir un équilibre instable et un prix que l'auteur appelle « sub-normal [2] ». Même distinction entre l'utilité totale et l'utilité marginale. Même conception de l'utilité marginale qui croît ou décroît suivant les quantités possédées. Sans nier la part très large d'observations personnelles dont il est équitable de faire honneur à M. Chapman, on sent transparaître, à travers les lignes, le même esprit qui inspire l'œuvre magistrale de Marshall. Celle-ci semble donc à l'heure qu'il est s'implanter en Angleterre et y prendre possession de l'esprit économique.

Et maintenant, avant de clore cette longue exposition des

(1) S. J. CHAPMAN, *Outlines of political economy*, chap. VI, Value, goods and wealth, p. 54, Longmans, Green and Co, édit., 39, Paternoster row, London, 1911.

(2) CHAPMAN, *op. cit.*, chap. XVII, *The short period and sub-normal price*, p. 172.

variations de l'école anglaise sur la formation de la valeur, retenons qu'une idée générale s'en dégage avec netteté. Les premiers auteurs ramènent la valeur à une cause unique et en donnent une explication simple; puis, à mesure qu'ils creusent le problème, les économistes postérieurs lui découvrent des racines plus nombreuses et plus profondes, et leurs explications se compliquent en s'élargissant. C'est pourquoi, en passant d'un auteur à l'autre, la théorie anglaise se distend et s'amplifie, à mesure que les analyses successives de la valeur font mieux ressortir la multiplicité de ses causes et l'obscurité de ses origines. Travail, coût de production, offre et demande, difficulté d'acquisition, utilité finale, tels sont les anneaux sans cesse agrandis de cette chaîne ininterrompue qui relie Adam Smith à Marshall. L'étude synthétique qui suit en fera mieux comprendre la progression lente et le développement logique.

DEUXIÈME PARTIE

Synthèse et critique des doctrines de l'école anglaise.

CHAPITRE PREMIER

Synthèse de l'évolution suivie par l'école anglaise.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Adam Smith 346
§ 2. — Ricardo 347
§ 3. — Malthus 349
§ 4. — Senior 351
§ 5. — Mac Culloch 352
§ 6. — Stuart Mill 353
§ 7. — Stanley Jevons 356
§ 8. — Macleod 357
§ 9. — Cairnes 358
§ 10. — Marshall 359

Nous venons de voir que la doctrine anglaise a suivi, relativement à la valeur, une évolution lente et curieuse, et nous venons de dire que, partie d'une idée simple, — l'idée de travail, — elle aboutit à des explications de plus en plus compliquées, à mesure qu'approfondissant la notion de valeur elle en reconnaît mieux l'extrême com-

plexité. Quelles sont les phases successives de ce changement ? C'est, — après l'*analyse* des auteurs anglais que nous avons faite, — la *synthèse* de leurs idées directrices à laquelle nous devons consacrer quelques pages.

§ I

Adam Smith.

Adam Smith nourrit cette idée chimérique qu'il est essentiel, pour la commodité des affaires humaines, de trouver une mesure invariable de la valeur des choses. Croyant à la possibilité d'un étalon fixe des valeurs, il le cherche dans ce qui lui paraît le plus stable et le plus universel, c'est-à-dire dans le travail des hommes. De ce travail, il fait d'abord une mesure, puis il incline à y voir la source de la valeur. L'idée est simple et séduisante, en ce sens qu'elle moralise la valeur en l'ajustant à l'effort humain qui est la loi de l'espèce. Seulement Smith ne tarde pas à s'apercevoir que cette explication est impuissante à résoudre les objections qu'il dut se faire à lui-même. Frappé surtout par la complication et le perfectionnement de la production qui résultent de la civilisation croissante des sociétés, il abandonne la tranquille assurance qui transparaît dans ses premières pages et, enveloppant d'abord sa pensée de prudentes atténuations, il élargit ensuite sa théorie en substituant à l'idée de travail la notion plus ample des frais de fabrication. Il maintient que le travail explique tout dans la vie simple et primitive des sociétés naissantes; mais, dans la vie moderne, l'effort manuel se complique des questions que font naître la rente et le capital. Ces ouvriers de la dernière heure jouent un rôle dans la production et, par suite, ont une part dans la création de la valeur. Smith ne

pouvait s'obstiner à le méconnaître. C'est donc à des considérations historiques qu'il faut attribuer, en un certain sens, les variations de ce grand esprit. Variations qu'il a d'ailleurs très adroitement dissimulées, en conservant à sa thèse une apparence d'unité, au prix d'une grave dépréciation des services du propriétaire et du capitaliste. La part qu'il se croit obligé de faire au profit et à la rente dans la production des valeurs, il nous la présente comme prélevée sur les salaires du travail qui s'en trouvent diminués d'autant. En assignant aux deux agents dérivés de la production un rôle parasitaire, il conserve au travail son importance primordiale et sa fonction prééminente. C'est ainsi que, même en faisant découler la valeur du coût de production, le travail, cet ouvrier de la première heure, resterait, aujourd'hui encore, le principal facteur de la valeur; et par ce détour ingénieux, l'explication de Smith garde l'apparence de sa première unité.

Cette théorie chancelante, parce qu'étroite, Ricardo va essayer de l'affermir en l'élargissant.

§ II

Ricardo.

Si l'on confronte la doctrine de Ricardo avec celle de Smith, on constate qu'il a tout à la fois allégé et complété celle-ci, en s'efforçant d'en conserver l'essence et l'esprit. Vis-à-vis de son prédécesseur, il procède par élimination, par addition et surtout par imitation.

Ce qu'il retranche de la notion de valeur, c'est la rente dont il a fait une étude approfondie. Puisque la rente est, à l'avantage des meilleures terres, le *résultat* du coût de production des terres les moins favorisées, il ne pouvait

la représenter comme une *cause* de ce coût et partant comme une *cause* de la valeur.

Ce qu'il ajoute aux éléments qui constituent le coût de production, c'est le temps variable pendant lequel la production se prolonge et le capital dure. Pour lui, le temps est indépendant du travail, — comme si le travail pouvait se faire en dehors du temps ! Si le temps est « l'étoffe dont la vie est faite », il semble qu'il soit inséparable de tout effort. Il reste pourtant qu'à effort égal on doive économiser le temps, car le temps est de l'argent. La distinction subtile de Ricardo est bien anglaise.

Ce qu'il a conservé avec une application évidente, c'est que, dans le coût de production ainsi allégé de la rente et augmenté du temps, le travail l'emporte; et dominant le coût de production, le travail domine la valeur.

Ricardo a fortifié la thèse de Smith en l'élargissant. Au travail il ajoute l'idée d'utilité qui, pour lui comme pour Smith, se confond avec la valeur d'usage. Et surtout, il établit une distinction très nette et très ferme entre les marchandises reproductibles et celles qui ne le sont pas. Pour celles-ci, dont il s'occupe peu, la valeur vient de la rareté. Pour celles-là, sur lesquelles il s'étend largement, la valeur vient du travail; et ce travail, il le recherche et il le retrouve dans les éléments qui constituent le coût de production. Il en exclut la rente de la terre, parce qu'elle est un privilège de nature ou de situation; il y maintient le capital qui n'est, pour lui, qu'un travail médiat et accumulé; et il insiste sur la main-d'œuvre dont le salaire est la rémunération. A ce propos, il remarque finement qu'il est des cas où la participation respective de la main-d'œuvre et de l'outillage dans la production est variable, et que, si l'on ajoute à cette différence une élévation générale des salaires, il en résulte des variations de valeur qu'il est impossible d'expliquer par un changement dans l'effort dépensé.

Ces variations, d'ailleurs, il les estime légères, maintenant le travail comme l'élément prépondérant de la valeur : ce qui conserve à sa thèse, plus qu'à celle de Smith, un fond d'unité systématique.

§ III

Malthus.

Cette analyse laborieuse n'avait point satisfait Ricardo. Dans une lettre significative [1], il s'est ouvert à Mac Culloch de ses scrupules et de ses doutes. Il est a croire que les objections de Malthus n'y furent pas étrangères. Esprit aussi réaliste que celui de Ricardo l'était peu, Malthus a vu tous les éléments de la valeur, sans qu'on puisse dire qu'il les ait réunis et fixés en une formule précise et définitive. Peut-être même a-t-il moins cherché à construire une théorie qu'à ébranler celle de Ricardo. Avec lui, en effet, l unité d'explication se brise et s'émiette dans la multiplicité des causes. Sans nier que le travail et le temps entrent dans la composition de la valeur, il estime que cette valeur est, avant tout, une question d'approvisionnement relevant de l'offre et de la demande.

Au lieu que Ricardo cherche surtout l'explication de la valeur dans un seul élément objectif, c'est-à-dire dans le travail direct ou indirect qui est l'âme du coût de production, Malthus la découvre en plusieurs éléments d'ordre subjectif, c'est-à-dire dans nos actes et nos appréciations. La valeur est, pour lui, un phénomène humain inséparable des manifestations pratiques de l'échange. Et comme l'échange est essentiellement bilatéral, deux facteurs doivent naturellement concourir à la formation de la va-

(1) *Lettre à Mac Culloch*, édit. Hollander, p. 71.

leur : la volonté du producteur qui s'offre à vendre, et la volonté du consommateur qui demande à acheter. Si nombreuses que soient les influences qui concourent à engendrer la valeur, toutes se ramènent de la sorte au principe de l'offre et de la demande. La valeur lui apparaît comme le résultat d'un équilibre, d'une adaptation plus ou moins exacte entre la quantité des approvisionnements et l'intensité des demandes. Tandis que Ricardo avait en vue les marchandises et le travail qu'elles coûtent à produire, Malthus est plus frappé des besoins de l'homme et de ce qu'il faut pour les satisfaire. C'est ainsi qu'à ses yeux les variations de l'approvisionnement dominent et expliquent toutes les fluctuations de la valeur. Au lieu que Ricardo se tient du côté du vendeur, Malthus passe du côté de l'acheteur.

C'est pourquoi il diminue le rôle du coût de production dans la valeur. L'approvisionnement n'est-il pas la raison d'être de la production, celle-ci devant se mesurer aussi exactement que possible aux besoins du marché? Il faudra donc que les services de chaque coopérateur soient rémunérés de telle sorte que chacun soit intéressé à pourvoir aux approvisionnements. Tout ce qui entre dans le coût de production, à savoir les salaires payés à l'ouvrier, les intérêts payés au capitaliste, les fermages payés au propriétaire, tous les frais de production en un mot, sont commandés et justifiés par les besoins de la consommation, et leurs fluctuations obéissent à la loi de l'offre et de la demande. Mieux que Ricardo, Malthus voit les deux parties en cause, les deux intérêts en jeu, la plus ou moins grande rareté des marchandises qui agit sur l'offre, le besoin plus ou moins grand des hommes qui agit sur la demande. A l'explication trop souvent unilatérale de Ricardo, il substitue une vue vraiment dualiste de la valeur. Et par réaction contre l'idée du coût de production qui attribue au producteur une

influence excessive sur la formation de la valeur, Malthus, opposant l'action de la demande qui émane du consommateur, fait dépendre par endroits la notion de valeur de la « difficulté d'acquisition ». Cette terminologie nouvelle, qui ne fait que poindre çà et là dans son œuvre, sera recueillie et affirmée avec plus d'autorité par les économistes postérieurs.

§ IV

Senior.

Senior assigne a la valeur, dont il fait nettement ressortir le caractère relatif, des causes multiples et variées. Ces causes, il les groupe de plusieurs manières.

Il distingue d'abord toutes les causes qui font qu'une chose est désirée et demandée; et il place au premier rang de celles-ci l'utilité, au point d'en faire une condition essentielle et inséparable de la demande. Et, a ce propos, il établit un lien entre le degré d'utilité et le degré de rareté que présente une marchandise; en cela, il se révèle comme un précurseur de l'utilité finale.

Viennent ensuite toutes les causes qui peuvent limiter les quantités offertes, et, au premier rang, les obstacles, les difficultés qui entravent la production et en augmentent les frais; il y joint l'éloignement entre le lieu de production et le lieu de consommation de la marchandise, et plus généralement toutes les difficultés qui s'opposent au transport sur le marché.

Toutes ces causes qui agissent sur l'offre et la demande, il les classe en causes intrinsèques ou extrinsèques, suivant qu'elles affectent la valeur de la marchandise que l'on veut évaluer ou la valeur des autres marchandises avec lesquelles on la compare. Une variation dans les causes intrinsèques affecte la valeur d'une façon générale. Au contraire, une

fluctuation dans les causes extrinsèques influent sur la valeur d'une façon « spécifique », c'est-à-dire relativement à certains objets déterminés. Par les variations souvent contraires des causes extrinsèques de valeur, il s'établit une sorte de compensation, et la valeur moyenne et générale de la marchandise reste stable : ce qu'on ne saurait dire d'un changement survenu dans les causes intrinsèques.

Ce rappel des idées principales auxquelles Senior s'est particulièrement attaché, permet de voir que cet économiste a été trop dédaigné. Il mérite d'être remis à sa place, qui est celle d'un intermédiaire entre le passé et le présent. Il se détache des premiers maîtres anglais par quelques aperçus originaux, et il annonce déjà, par la précision un peu sèche de ses raisonnements, la tendance mathématique que Stanley Jevons personnifiera plus tard avec éclat.

§ V

Mac Culloch.

Avec Mac Culloch, la doctrine anglaise reste stationnaire : c'est un disciple respectueux qui enregistre les idées de ses maîtres sans faire œuvre originale.

Comme eux, il reste indifférent à la valeur d'usage, qu'il confond d'ailleurs avec l'utilité; comme eux, il ne se préoccupe que de la valeur d'échange.

Il reprend la distinction, déjà exprimée par Smith, entre la valeur réelle liée à l'effort de production, et la valeur de marché soumise aux variations de l'offre et de la demande.

A la suite de Ricardo, il distingue les marchandises de monopole et celles qui sont reproductibles et, consacrant tous ses développements à ces dernières, il considère les frais de production comme le point central des fluctuations accidentelles que subit leur valeur.

A l'exemple de Smith, il obéit à des préoccupations historiques, expliquant la valeur dans la période primitive par le travail, et par le coût de production à partir du moment où le capital est constitué.

Soucieux de l'unité comme Smith et Ricardo, il ramène tous les frais de production au travail; et considérant le capital comme la représentation d'un travail antérieur, médiat, qui se met au service des efforts directs de main-d'œuvre, il tient par suite les profits pour une sorte de salaire.

Lorsqu'il nous entretient des fluctuations si diverses de l'offre et de la demande, il se rapproche de Malthus.

En réservant le nom de capitaux circulants à ceux dont l'affectation est de pourvoir aux salaires, et en considérant seulement les capitaux fixes comme vraiment engagés dans la production, il reprend les idées et les termes mêmes de Ricardo. Autant que ce dernier, il s'appesantit sur la hausse générale des salaires et ses répercussions sur la valeur; et l'on retrouve, là surtout, les procédés dialectiques de la méthode ricardienne.

Continuateur fidèle des grands classiques qui l'ont précédé, son rôle ne fut pas inutile. Il soutient leur œuvre, il confirme leurs idées. Avec lui, la doctrine n'avance pas; mais elle se maintient, elle se consolide. S'il n'a pas grossi la gerbe, il en a fortifié le lien. Avec Stuart Mill, la moisson s'enrichit, et surtout elle est engrangée avec un souci de distribution logique et d'ordre savamment raisonné qui sont d'un maître.

§ VI

Stuart Mill.

Stuart Mill l'emporte sur ses devanciers par son souci de la mise au point. Reprenant leurs idées, il fait à chacune

d'elles sa place et sa part. Nul mieux que lui ne sut discerner l'enchevêtrement des facteurs de la valeur. Ce qui perce surtout dans sa théorie, c'est un double effort d'analyse et de coordination. Avec lui, la doctrine anglaise atteint son apogée. Dessinons en raccourci sa physionomie générale.

Ce qui fait la valeur, c'est la difficulté d'acquérir une chose utile, difficulté susceptible de manifestations diverses.

S'agit-il d'une marchandise en quantité limitée sur le marché, comme un bronze antique, c'est sa rareté, ou plus exactement le jeu de l'offre et de la demande, qui fait sa valeur.

S'agit-il de marchandises reproductibles à volonté à l'aide d'un effort qui croît proportionnellement au rendement, comme des épingles ou des clous, c'est alors le coût de production qui règle leur valeur moyenne, en dehors des fluctuations accidentelles et passagères.

Enfin, s'il sagit de marchandises reproductibles à volonté à l'aide d'un effort croissant plus que proportionnellement au rendement, comme les produits du sol, ces marchandises, d'un caractère mixte, doivent à la fois leur valeur à la demande qui en est faite et à leur coût de production maximum, l'un étant l'occasion, l'autre constituant la cause du phénomène de la rente.

Il va de soi que toutes ces marchandises doivent éveiller en nous un désir en répondant à l'un de nos besoins.

Pour arriver à ces conclusions Stuart Mill a utilisé tous les apports de ses devanciers.

1° Tandis que Malthus nous achemine timidement à la difficulté d'acquisition, à laquelle il ne fait qu'une courte allusion, Stuart Mill développe cette idée au point d'en faire l'assise première de la valeur.

2° La distinction entre les marchandises reproductibles

et non reproductibles existe en germe dans la doctrine de Ricardo; elle se précise dans celle de Mac Culloch; elle se développe sous la plume de Stuart Mill, à ce point qu'elle apparaît comme la charpente principale de sa théorie.

3° Elargissant la notion de travail de Smith, Ricardo s'attache au coût de production, Malthus s'intéresse davantage au jeu de l'offre et de la demande, et, tandis qu'ils attribuent tous deux à leur facteur préféré une portée souvent mal définie ou mal délimitée, Stuart Mill combine les deux idées en conciliant l'offre et la demande avec le coût de production.

4° Si Stuart Mill modifie quelque peu les idées de Ricardo et de Mac Culloch sur le temps de production, il les conserve en les éclaircissant.

5° Enfin, poursuivant les vues originales de Ricardo, Stuart Mill élargit la notion de rente et, sans s'apercevoir que certaines idées de Smith et de Ricardo sur ce point sont difficilement conciliables, il adopte les unes et les autres. C'est ainsi que la rente lui paraît parfois un élément du coût de production, et que, par ailleurs, il la considère comme étrangère ou indifférente.

Moins préoccupé que ses devanciers de ramener la valeur à une seule cause, il la tient pour un phénomène complexe, admettant la pluralité des éléments qui la composent. Avec un souci exagéré de l'unité, les premiers classiques avaient construit leur théorie sur une cause dominante et déterminante : Smith part de l'idée de travail, Ricardo préfère le coût de production, Malthus s'élève à la loi de l'offre et de la demande; et tandis que Mac Culloch se promène de l'une à l'autre de ces causes, Stuart Mill assigne à chacune un rôle spécial dans un domaine déterminé.

On a dit du grand traité de Stuart Mill que c'était une « œuvre d'assemblage »; il faut dire mieux de sa théorie de la valeur où, en plus de l'éclectisme qu'elle révèle et de la

synthèse qu'elle réalise, on doit voir un travail de rectification et de perfectionnement qui donne au lecteur l'impression d'une œuvre achevée. Pourquoi malheureusement cet édifice harmonieux contenait-il des matériaux d'une solidité si contestable ?

§ VII

Stanley Jevons.

Stanley Jevons fut un novateur, — bien qu'il aime à se découvrir des précurseurs parmi ses devanciers les plus éloignés. Mathématicien lui-même, il se plut à voir dans la plupart des économistes classiques (est-ce illusion ou complaisance ?) des mathématiciens sans le savoir. A la vérité, sa doctrine est un fruit de celles qui l'ont précédée. Bien qu'unissant l'analyse psychologique au calcul mathématique, sa thèse se relie au passé par plusieurs tendances : tendance à concentrer l'attention sur la valeur d'échange et sur la quantité des choses échangeables; tendance à transformer le problème de la valeur en une thèse sur les variations des prix; tendance à situer les phénomènes économiques dans le domaine abstrait de la libre concurrence.

Jevons distingue trois espèces de valeur : la valeur d'usage ou utilité totale, l'évaluation qui est inséparable du degré final d'utilité, et la valeur d'échange qu'il définit un « rapport d'échange », et à laquelle il se tient exclusivement selon la tradition classique. Cette valeur s'explique par le degré final d'utilité : ce qui constitue la plus grande originalité du système. Dans le degré final d'utilité, Jevons associe l'élément qualitatif à l'élément quantitatif, en ce sens que l'utilité terminale varie en raison de la plus ou

moins grande rareté du produit. Enfin la plus ou moins grande rareté dépend du coût de production.

En cette conception nouvelle, Jevons établit un lien entre l'utilité finale, les quantités offertes et les difficultés de production; et jamais, dans son œuvre, il ne perd de vue cette idée directrice. C'est un esprit subtil et raisonneur, dans lequel la psychologie la plus pénétrante s'allie à la plus pure déduction. L'économie anglaise a lieu d'en être fière.

§ VIII

Macleod.

Jevons n'a point les ardeurs belliqueuses de Macleod, qui fut moins un constructeur qu'un démolisseur. Macleod est l'adversaire résolu des classiques, dont il raille les idées, la méthode et le langage. C'est un négatif. Sa doctrine, à peine esquissée, se ramène à ceci : l'économie politique est une science « physique », aussi vaste, aussi exacte que l'astronomie; la méthode mathématique est la seule qui puisse résoudre les problèmes de la richesse; la valeur procède beaucoup plus du désir des consommateurs que du travail des producteurs; au lieu que la valeur vienne du coût de production, le coût de production se règle sur la valeur probable du produit; bien que dérivant du désir des hommes, la valeur est soumise à des lois indiscutables qui conduisent logiquement à des solutions certaines.

On retrouve là l'esprit mathématique, que l'esprit classique devait naturellement engendrer. Puisque la valeur d'échange est la seule qui puisse et doive intéresser les économistes, cette valeur, supposant un rapport et une mesure, est une notion quantitative susceptible de calcul et de numération. C'est la conclusion logique que Macleod

et Jevons ont tirée, — celui-ci avec mesure, celui-là avec passion, — conclusion que Cairnes a essayé, non sans talent, de combattre et d'infirmer.

§ IX

Cairnes.

Cairnes est un disciple fidèle, un ami éclairé des classiques. Il continue leur doctrine; il défend leurs idées; il combat leurs adversaires.

Il continue leur doctrine. Comme eux, il enseigne que le coût de production, ayant pour but la création d'une véritable utilité, est le fondement de la valeur des biens librement produits; et par coût de production, il entend les travaux, les privations et les risques que tout producteur doit supporter ou rémunérer.

Il défend leurs idées, en démontrant d'abord que la valeur d'un objet reproductible est ramenée naturellement au coût de production par application de la loi du moindre effort invoquée souvent par ses contradicteurs; en établissant ensuite que l'action du coût de production sur la valeur n'est qu'une tendance générale, qui ne se manifeste pleinement que sous un régime de libre concurrence et qui peut être, en fait, paralysée par des influences contraires.

Il combat leurs adversaires, en ce sens que, s'il admet les formules et les figures mathématiques à titre d'expressions ou de comparaisons utiles, il se refuse à croire qu'on puisse ériger l'économie politique en une véritable science exacte.

De la doctrine traditionnelle, Cairnes a émondé les exagérations, clarifié et fortifié les démonstrations, atténué et précisé les conclusions. Impossible, après lui, de ne point

faire une place, comme tendance logique, au coût de production dans la notion de valeur. L'œuvre de Marshall en est la preuve.

§ X

Marshall.

La doctrine de Marshall est une conciliation entre la théorie classique du coût de production et la thèse nouvelle de l'utilité finale.

Elle s'inspire de plusieurs idées fondamentales : l'idée de temps et de continuité, l'idée d'équilibre et d'interdépendance. Tout se tient et s'enchaîne dans le mouvement économique. Au principe de causalité simple et directe, il faut substituer l'idée de complexité dans la vie et de réciprocité dans l'action. Pour éclaircir la notion de valeur, on doit en rechercher, non le principe unique, mais l'ensemble des forces dont elle est le résultat et la combinaison.

Comme tout phénomène économique, la valeur est complexe. Elle ne vient pas d'une cause, mais de plusieurs causes qui se conditionnent les unes les autres. Marshall les ramène à deux groupes : l'offre, qui est gouvernée par le coût de production, — et par là il continue l'école ancienne; la demande, qui est gouvernée par l'utilité finale, — et par là l'auteur se rattache à la nouvelle école.

Pour qu'un producteur puisse continuer à fabriquer une marchandise et à l'offrir sur le marché, il faut que le prix de vente, qui exprime sa valeur, suffise au moins à le rémunérer des frais de production qu'il a dépensés. La valeur vient donc, en partie, du coût de production.

Marshall distingue trois éléments du coût de production : 1° les salaires des travailleurs, dont l'accroissement peut augmenter les frais et, par suite, élever la valeur d'une

marchandise, bien que cet accroissement puisse être, en certains cas exceptionnels, un effet, et non une cause, de l'élévation du prix de la marchandise; 2° l'intérêt du capital et le profit de l'entrepreneur, que Marshall, à la différence des classiques anglais, tend à distinguer et qu'il considère l'un et l'autre comme une condition essentielle de l'entreprise et un élément vital de la production; 3° la rente, à laquelle Marshall donne une signification large et qui, bien qu'elle évoque l'idée d'un bénéfice et non d'une charge peut, dans certaines conditions, augmenter exceptionnellement et indirectement les frais de production.

Au reste, si une même espèce de marchandise est fabriquée à des coûts différents, c'est le coût maximum du producteur le moins favorisé qui fixe la valeur de tous les produits indispensables au marché. Mais il ne suffit pas que le producteur désire vendre sa marchandise à un prix qui couvre ses frais, il faut que le consommateur accepte de se rendre acquéreur au prix demandé. C'est pourquoi, à la conception unilatérale des classiques qui s'étaient trop exclusivement placés du côté du producteur, Marshall substitue une vue dualiste de la valeur en y joignant la psychologie du consommateur. Tout échange se réalisant par un rapprochement ou une entente du producteur et du consommateur, il s'ensuit qu'ils doivent collaborer à la formation de la valeur d'échange.

Aussi bien Marshall complète la thèse du coût de production par la théorie de l'utilité finale.

En fortifiant cette doctrine contre diverses objections, il constate, après Jevons, que nos besoins, limités en nombre et en intensité, décroissent à mesure qu'ils se rapprochent du point de satiété et que partant le besoin et le désir diminuent à mesure que l'augmentation des quantités dont on dispose permet de les satisfaire davantage. L'utilité finale est donc le point limite, analogue au zéro du thermomètre,

au-dessus duquel l'utilité s'étage en s'accroissant, et au-dessous duquel l'*utilité* cesse et la *désutilité* commence.

Cela étant, le consommateur acceptera seulement les conditions onéreuses de l'offre, s'il estime que l'utilité finale que présente à ses yeux la marchandise est au moins égale au sacrifice d'argent qu'il devra consentir en échange. Il met donc en balance l'utilité finale de son argent, qu'il apprécie suivant l'état de ses ressources, avec l'utilité finale de la marchandise, qu'il apprécie suivant qu'il en est plus ou moins pourvu.

Finalement, les intérêts si différents du producteur et du consommateur doivent se rencontrer; et, pour cela, le coût de production qui préoccupe le fabricant doit se proportionner à l'utilité du produit qui intéresse uniquement le consommateur. De là des actions et des réactions de l'offre sur la demande et de la demande sur l'offre, que Marshall analyse avec une sagacité pénétrante.

Il semble que cette conception transactionnelle de la valeur, parfois subtile et compliquée, mais rationnelle et compréhensive, tende à s'insinuer dans la doctrine anglaise et dans l'enseignement universitaire. On en retrouve l'esprit essentiel et les lignes générales dans les « Esquisses d'économie politique » — ouvrage destiné aux étudiants, — que le professeur Chapman a publiées à la fin de 1911. Elle est donc, pour le moment, l'expression dernière de l'évolution lente et laborieuse que la conception anglaise de la valeur a suivie depuis Adam Smith.

CHAPITRE II

Rôle du travail dans la valeur.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Pourquoi les premiers économistes anglais ont-ils été amenés à chercher dans le travail, les uns la *mesure*, les autres la *cause* de la valeur ?..... 363
§ 2. — Le travail peut-il servir d'étalon de *mesure* à la valeur ?..... 369
§ 3. — Le travail peut-il être considéré comme la *cause* de la valeur ?. 383
§ 4. — Le travail peut-il être considéré comme un *effet* de la valeur ?. 399
§ 5. — Rôle du travail dans la valeur..... 412

Après l'exposition analytique et le résumé synthétique des doctrines de l'école anglaise relatives à la valeur, le moment est venu d'en présenter la critique. Que faut-il penser des différentes idées qu'elles ont mises en œuvre ? Quelle part de vérité ou d'erreur peuvent-elles contenir ? Et d'abord quel est le rôle du travail dans la valeur ? Pourquoi les premiers économistes d'outre-Manche ont-ils associé, comme d'inspiration, la valeur au travail ? Pourquoi ensuite ont-ils jugé la valeur inséparable de l'échange ? Pourquoi enfin l'ont-ils rattachée à l'utilité finale ? Toutes ces questions méritent d'être étudiées avec toute la précision possible.

Mais, avant de rechercher si le travail peut servir de mesure et de cause à la valeur, une question préliminaire se pose naturellement à l'esprit : comment expliquer que les premiers économistes anglais, Adam Smith à leur tête, aient cherché et cru trouver dans le labeur de l'homme et

dans le coût de production qui s'ensuit, l'explication du problème de la valeur ? La réponse à cette question sera une modeste contribution à l'histoire des idées économiques.

§ I

Pourquoi les premiers économistes anglais ont-ils été amenés à chercher dans le travail, les uns la mesure, les autres la cause de la valeur ?

Si les premiers classiques anglais se sont tournés vers le travail pour y chercher, les uns la mesure, les autres la cause de la valeur, c'est pour plusieurs raisons.

Nous avons pu constater que Smith s'est particulièrement reporté à la période primitive pour attribuer au travail la place la plus large et l'importance la plus considérable. Nombre d'expressions, qu'on a pu lire dans notre étude de Smith, témoignent de ce souci du passé. La raison principale en est que le travail a dû être regardé aux époques lointaines comme la chose la plus précieuse, puisqu'elle était la plus indispensable à l'existence de l'homme. En ce temps-là, le péril devait être permanent, l'effort constant, le courage continu. Pour satisfaire leurs besoins et défendre leur vie, les primitifs ne pouvaient compter que sur leur force physique. Pour occuper une terre et en récolter le produit, ils ne pouvaient s'aider que de leur labeur manuel. Leurs muscles, leur adresse et leur ingéniosité, voilà ce qui pour eux avait le plus de prix. A cette époque où la force brutale pouvait seule imposer le respect, nul doute que sa perte fut considérée comme un grand malheur, et conséquemment que sa possession fut tenue pour une grande valeur.

Cette considération, Ricardo, s'appuyant de l'autorité d'un économiste français, l'étend des âges primitifs aux temps modernes. « Ceci, observe-t-il, je suis heureux de le dire, me paraît être aussi l'avis de M. Destutt de Tracy, qui écrit : « Comme il est certain que nos facultés physiques et morales sont nos seules richesses primitives, l'emploi de ces facultés constitue aussi notre seul trésor à l'origine des sociétés; et c'est par conséquent de notre activité, de notre intelligence, que découlent les choses que nous nommons richesses, aussi bien celles qui sont les plus nécessaires que celles qui ont simplement une valeur d'agrément. Il est évident, aussi, que toutes ces choses représentent uniquement le travail qui les a créées; et si elles ont une valeur ou deux valeurs différentes, elles les reçoivent de la somme de travail dont elles émanent » [1].

Cette observation historique se complète d'une raison d'ordre national.

De même que l'école physiocratique, qui accordait à la terre le rôle principal dans la formation de toute richesse, ne pouvait naître et se développer qu'en France, pays de riches cultures, de gras pâturages et de grands vignobles, ainsi, à un moment où l'Angleterre, sachant profiter des nouvelles applications mécaniques, se plaçait au premier rang des pays industriels, on conçoit que l'école anglaise ait eu la paternité de l'explication de la valeur par le travail. Au spectacle des prodigieux développements du commerce et de l'industrie, constatant l'effort et le succès chaque jour grandissants de l'initiative, de l'ingéniosité individuelles, les économistes anglais devaient naturellement réunir par un lien de causalité la richesse de tous à l'activité de chacun et résoudre le problème de la valeur par le travail.

(1) Emprunté aux *Eléments d'Idéologie* de DESTUTT DE TRACY par RICARDO, *Principes d'économie politique*, p. 230.

Et cette explication avait d'autant plus de chance d'être adoptée qu'elle répond à une préoccupation scientifique d'unité et de fixité, qui aujourd'hui encore travaille obscurément d'excellents esprits. Qu'on la retrouve chez les économistes anglais, point de doute.

Persuadé qu'au-dessous des fluctuations superficielles des prix, il est une valeur fondamentale qui demeure, Smith recherche un étalon d'universelle stabilité qu'il croit trouver dans le travail. Elargissant cette idée par la notion plus complexe du coût de production, ses successeurs obéissent au même souci. Tous souhaitent d'enfermer le mécanisme de la valeur dans un cadre logique et rigoureux. La notion de travail se prêtait mieux que toute autre à ces intentions, « parce qu'elle donne pour fondement à la valeur, comme le reconnaît M. Gide, une notion précise, quantitative, quelque chose qui se mesure » [1]. Dire que tel produit a une valeur deux fois plus grande que tel autre parce qu'il représente un travail double, voilà qui est simple, net, précis. Et si l'on s'aperçoit, après réflexion, que le travail n'est pas une notion aussi facilement mesurable qu'on peut le croire tout d'abord, il suffit que cette qualité soit apparente, sinon réelle, pour qu'elle ait pu séduire les économistes d'outre-Manche.

Il y a plus : ce besoin de fixité semble être un tourment pour les économistes de tous les temps. La doctrine canonique elle-même n'y fut pas indifférente, comme le prouvent ses efforts pour stabiliser le juste prix. « A la sensibilité excessive des valeurs qu'entraîne l'éveil du commerce », pour parler comme M. Schatz, elle essaya de « lier l'idée de valeur à l'objet lui-même », dont les qualités intrinsèques *(bonitas intrinseca)* serviraient de support à l'estimation

(1) GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e éd., 1905. Notions générales, § 2. Le Travail, p. 63.

commune *(communis estimatio)*. Et les scolastiques allèrent même, pour mieux immobiliser la valeur, jusqu'à réclamer sa taxation par voie d'autorité [1].

Sans doute, cette intervention du prince répugne à Smith. L'expérience lui en a démontré l'inanité [2]. C'est pourquoi il repousse toute fixation officielle des prix. Mais il nourrit l'espoir de trouver l'invariabilité cherchée, non plus dans l'autorité de la loi, mais dans l'essence naturelle de la valeur. Alors que les canonistes s'inspiraient d'idées morales, Smith est guidé, en outre, par une conception scientifique; la stabilité de la valeur, il la demande, non pas aux lois humaines, mais aux lois naturelles [3].

De nos jours encore, des esprits distingués caressent la même chimère. Se demandant si, « au-dessous des prix effectifs des échanges réels, prix variables dans le temps, dans l'espace, dépendant d'une infinité de circonstances, il y a quelque chose de plus constant », M. Pareto déclare que « c'est le problème que doit résoudre l'économie politique [4] ». M. Rist pense de même : d'après lui, l'économie pure n'a pas de plus grave question à débattre que la recherche d'une valeur stable [5]. M. Cauwès va plus loin : il déclare expressément que « la question sociale, en théorie du moins, serait vidée, si la notion de valeur pouvait faire l'objet d'une analyse indiscutable [6] »; et c'est peut-être pour atteindre cette solution si désirable qu'il fonde la valeur sur le travail, estimant sans doute qu'en moralisant toute valeur par le labeur de l'homme, tous les antagonismes sociaux seraient aplanis.

(1) SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, p. 128.

(2) SMITH, *Richesse des Nations*, liv. I, chap. VIII, p. 99-100.

(3) Maurice BELLOM, *Aperçu historique des théories de la valeur* (*Journal des Économistes*, 15 novembre 1906, § I, p. 162-163).

(4) PARETO, *L'Économie et la sociologie, au point de vue scientifique* (*Rivista di Scienza*, 1907, n° 2).

(5) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 88.

(6) CAUWÈS, *Cours d'Économie politique*, t. I, liv. III, p. 308, 3e édition.

Au surplus, cette préoccupation de trouver pour tout ce qui est mesurable un étalon immuable et juste, on la retrouve dans le domaine de toutes les sciences. C'est, notamment, par ce besoin de fixité que l'homme a été amené finalement, après avoir emprunté au corps humain le pied et la coudée, à choisir comme étalon des longueurs la mesure la moins susceptible de variation, le mètre qui est la dix-millionième partie du méridien terrestre. Et même, pour mettre cette unité de mesure à l'abri des effets de contraction ou de dilatation dus aux variations atmosphériques, on lui a donné la forme d'une barre métallique composée d'un alliage presque insusceptible de déformation. C'est au même souci de stabilité que Smith a obéi, en cherchant un étalon fixe des valeurs. En tout cas, dans cette recherche, il nous semble qu'il n'a obéi à aucune préoccupation socialiste, au lieu que Marx, mu par des idées moins désintéressées, s'est efforcé de ramener toute valeur au travail pour permettre au travailleur de revendiquer l'intégralité du produit. Tout au plus peut-on dire, comme nous l'avons fait, qu'outre ce besoin d'unité et de fixité, Smith, en moraliste qu'il était, en a recherché la réalisation dans le travail, parce que celui-ci est la grande loi de l'humanité et le principe de tout mérite et de toute vertu.

Aux raisons historiques, nationales et scientifiques que nous venons d'exposer, s'ajoute en effet une considération morale. « Parce qu'elle lui donne pour fondement un élément moral », a écrit M. Gide, l'explication de la valeur par le travail offre l'avantage « de satisfaire mieux l'idée de justice [1] ». C'est pourquoi les premiers économistes anglais eurent à cœur de moraliser, si l'on peut dire, leurs conclusions économiques. S'ils croient discerner une correspondance étroite entre la valeur produite et l'effort dépensé,

(1) GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édition, 1905. Notions générales : le Travail, p. 63.

c'est qu'à leurs yeux la valeur, ainsi rapprochée du travail, lui emprunte son mérite et sa légitimité. Ils se sont représenté la valeur comme ils désiraient qu'elle fût : ce qui est humain. Là encore, ils ont repris en un sens la direction d'esprit des canonistes du moyen âge qui, désireux de légitimer le prix des marchandises, s'efforcèrent de l'harmoniser avec le prix de la main-d'œuvre [1].

Enfin, en unissant la valeur au travail, les économistes anglais ont dû céder à une tendance psychologique, à un entraînement auquel l'esprit humain se soustrait difficilement. Nous prenons souvent pour une qualité intrinsèque des choses ce qui n'est qu'un jugement que nous portons sur ces choses. Nous projetons et incorporons en elles nos sentiments et nos appréciations. Ainsi les économistes anglais ont vu dans la valeur une notion concrète et objective. Plutôt que de l'expliquer par une analyse délicate des sentiments humains, ils ont été entraînés à associer la valeur à des éléments extérieurs à eux-mêmes, à des éléments qui se sentent, se voient et se payent, tel le travail de production, les frais divers qui en résultent, et le temps qu'il exige. En l'expliquant par de tels facteurs, ils ont cru donner de la valeur une idée plus sensible et plus exacte. D'autant mieux qu'il semble bien que l'effort soit inséparable de la valeur. Si l'air n'est pas une valeur, n'est-ce pas que son utilité est gratuite ? Entre lui et nos poumons, pas d'obstacle; il existe en surabondance. Au contraire, toute chose douée de valeur présente une utilité onéreuse; autrement dit, elle suppose un obstacle qu'il faut vaincre pour la créer ou l'acquérir. Point de valeur, en un mot, sans un travail pour la produire, ou, du moins, sans une dépense pour se l'approprier.

Dès lors, par une pente logique, l'esprit a été conduit à

(1) Cf. PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, 1re section, chap. I, p. 30 et suiv.

juger de la valeur par l'obstacle qu'elle suppose, c'est-à-dire par le travail qu'elle nécessite. Rien de plus naturel que cette association d'idées. Il n'est pas douteux que les classiques anglais l'ont faite.

Au total, préoccupation historique et tendance nationale, besoin d'unité et de fixité, souci de logique et de moralité, voilà les idées dominantes que l'on retrouve au fond de la pensée anglaise, — belles idées qui ne sont peut-être qu'un mirage. Expriment-elles la vérité des choses ?

Partie de l'idée simple de travail, l'école anglaise s'est aperçue peu à peu des complications, d'abord insoupçonnées, de la valeur. C'est pourquoi les explications des économistes anglais sont toujours allées en s'élargissant. Ces corrections successives sont, par avance, la justification des critiques qui peuvent être adressées aux premiers représentants de l'école anglaise. Car en modifiant, en amendant successivement la doctrine de leurs maîtres, les disciples avouent leur croyance à une théorie plus exacte et plus complète et confessent, par là même, l'insuffisance des explications de ceux qui les ont précédés. Cette attitude des économistes les uns vis-à-vis des autres nous est, par anticipation, une excuse pour les griefs que nous allons formuler, ou même un gage du bien fondé des critiques que nous allons leur adresser.

§ II

Le travail peut-il servir d'étalon de mesure à la valeur ?

En rapprochant la notion de valeur de l'idée de travail, Smith et Ricardo ne cèdent pas à la même préoccupation. A l'effort de production ils n'assignent point même rôle et même fonction. Le premier le choisit comme la mesure in-

variable et partant la plus exacte de la valeur; le second y découvre le fondement essentiel de toute valeur. De là trois questions. D'abord le travail peut-il servir d'étalon de mesure à la valeur? Ensuite, peut-il être regardé comme la cause de la valeur? ou bien n'est-il, comme certains économistes modernes l'ont prétendu, qu'un effet de la valeur?

Mais, avant de rechercher si le travail est la cause ou l'effet de la valeur, il est logique de se demander si les caractères de généralité et de nécessité, qui font du travail la loi commune de tous les hommes, ne le rendent point particulièrement propre à mesurer toutes les valeurs. Conséquemment, nous n'examinerons point, pour le moment, si le travail engendre toute valeur ou si la valeur détermine tout travail : ces questions de genèse et de filiation trouveront place plus loin. Pour commencer, nous nous demanderons seulement si, eu égard à ses qualités propres, le travail n'est pas une valeur particulièrement qualifiée pour servir d'étalon de mesure à toutes les autres.

Pour qu'une chose puisse jouer avec efficacité le rôle d'étalon, il faut qu'elle soit facile à connaître et facile à exprimer, puisqu'elle aura précisément pour fonction de manifester et de chiffrer la valeur de toutes les autres marchandises. Or, il nous paraît impossible de prétendre que le travail réunit, mieux que toute autre chose, ces deux conditions nécessaires, soit qu'on le considère dans la *peine* qu'il engendre et dans le *besoin* qu'on en éprouve, soit qu'on l'envisage dans le *temps* qu'il dure ou dans la *valeur* qu'il représente.

Sur ce point, Adam Smith a été victime d'une pure illusion. Après avoir examiné les avantages qu'offrent le travail et le blé sur l'or et l'argent, il arrête son choix sur le travail, eu égard à la stabilité de valeur qu'il lui reconnaît sur toute autre valeur. Rappelons seulement la déclaration

suivante : « De même qu'une mesure de quantité telle que le pied naturel, la coudée ou la poignée, qui varie elle-même de grandeur dans chaque individu, ne saurait jamais être une mesure exacte de la grandeur des choses; de même une marchandise qui varie elle-même à tout moment dans sa propre valeur ne saurait jamais être une mesure exacte de la valeur des autres marchandises ». Et cette conclusion : « Il paraît donc évident que le travail est la seule mesure universelle, aussi bien que la seule exacte des valeurs, le seul *étalon* qui puisse nous servir à comparer les valeurs des différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux [1] ».

I. — N'en déplaise à Smith, on ne voit pas comment il serait possible de déterminer avec quelque précision la quantité de travail consacrée à la production d'une marchandise. Si nous envisageons seulement l'*effort* que le travail suppose, nous remarquerons que l'acheteur l'ignore complètement et qu'il n'a pas même souci de le connaître : cette question lui est étrangère et presque toujours indifférente. L'entrepreneur lui-même serait fort embarrassé d'éclaircir ce point avec précision. De cela, il est plusieurs raisons.

Et d'abord, est-il quelque chose de plus difficile à se représenter que l'effort dépensé dans la fabrication d'une marchandise ? La peine prise par le travailleur est incommunicable, inconnaissable, inexprimable. La notion de l'effort implique une sensation purement subjective que personne, sauf l'agent lui-même, ne peut éprouver ni concevoir. Pour prendre conscience de la peine consacrée à une production quelconque, il faudrait que l'acheteur et l'entrepreneur puissent vivre la vie même de l'ouvrier : ce qui est impos-

(1) Voir plus haut notre étude sur SMITH, chap. I, § 4.

sible. Tout ce que nous savons, c'est que l'effort donné par chaque homme qui travaille varie en quantité, en intensité et en fatigue, suivant son tempérament moral et ses forces physiques. Comment, dès lors, ériger en étalon des valeurs le travail humain qui, pris dans sa source, est la chose la plus individuelle et la plus intime, et par suite, la plus diverse et la plus insaisissable.

En veut-on des preuves ? — Analysons l'effort que nécessite le travail. D'abord cet effort implique une dépense d'énergie musculaire. La peut-on mesurer ? Oui, en un certain sens. On a inventé, paraît-il, un « ergographe » qui enregistre et mesure l'énergie des contractions musculaires. Mais il serait puéril de prétendre que l'on peut, avec cet appareil, enregistrer et mesurer à tout instant l'effort musculaire des millions et des millions d'hommes qui peinent sur la surface du globe.

Au surplus, le travail de l'homme n'implique pas seulement une dépense de force musculaire. On ne peut assimiler l'activité humaine à une force mécanique. De là cette observation très juste de Bourguin : « Le travail est aussi dans tous les cas, il est surtout même exclusivement dans quelques-uns, une dépense d'énergie cérébrale à laquelle ne peut plus s'appliquer la mesure mathématique du travail des forces mécaniques »[1]. Et l'énergie cérébrale ne se prête à aucune mesure, à aucune comparaison. Nous touchons là au mystère de la vie intellectuelle. Comment établir une relation entre le travail d'un poète et celui d'un mécanicien, entre les travaux d'un chimiste, d'un vigneron ou d'un préfet ?

Ce n'est pas tout. Le travail n'est pas seulement une dépense musculaire et cérébrale. Il peut impliquer, par les dangers auxquels il expose le travailleur, une déperdition si

(1) BOURGUIN, *La mesure de la valeur et la monnaie*, p. 19.

rapide de force qu'il équivaut journellement à un sacrifice partiel de la vie. C'est le cas de tous les métiers insalubres et de toutes les professions dangereuses. Le travail des scaphandriers et celui plus périlleux encore de la navigation sous-marine sont entourés de tant de risques pour la santé et l'existence qu'on ne saurait les comparer à aucun autre.

Et les différences de peine ne s'arrêtent pas là. Le travail est vu, d'individu à individu, de race à race, de génération à génération, avec une faveur ou une défaveur très diverse. La peine inhérente au travail est donc plus ou moins supportable suivant la sensibilité ou la moralité des hommes. Telles occupations sont jugées répugnantes ou même déshonorantes suivant les idées qui ont cours. Et ces métiers, d'où l'opinion se détourne avec une sorte d'aversion, sont plus pénibles, sinon même plus douloureux, pour ceux qui se résignent à les exercer. On peut même dire que plus un homme ou plus une société s'affine, et plus l'effort manuel soulève de répugnance. M. Aymard a raison d'expliquer de cette façon le dédain croissant des travaux agricoles et même la répulsion de plus en plus manifeste pour la condition inférieure des domestiques [1]. Les mœurs régnantes peuvent donc modifier gravement la peine inhérente à certains travaux.

Il y a mieux. Les peuples et les individus ont un *besoin* très variable tant de leur propre travail que du travail d'autrui. C'est ce qui fait que l'Arabe travaille moins que l'Européen. Question de race et de climat. La clémence et la sérénité du ciel de l'Attique détournaient les Athéniens des travaux manuels jugés œuvres serviles; et ils vivaient sur la place publique. Inversement, comme on l'a souvent signalé, la violence et la prodigalité de la nature tropicale, irrésistible dans ses manifestations, découragent les nègres du Congo de toute œuvre patiente et continue.

(1) Aymard, *op. cit.*, p. 167.

Et ce qui est vrai des peuples l'est aussi des individus. Un ouvrier chargé de famille a plus besoin de travail, puisqu'il en vit, lui et les siens, qu'un célibataire qui vit de ses rentes. Et ces différences dans le besoin que les hommes ont du travail et par suite de la valeur qu'ils lui attribuent se retrouvent de production à production et de pays à pays. Tel besoin de main-d'œuvre peut être plus intense ici que là, dans telle industrie que dans telle autre. L'intensité du besoin de travail que nous éprouvons comporte donc des variations incessantes dans le temps et dans l'espace, qui diversifient à l'infini l'effort que tout travail suppose. Comment parler alors de la stabilité naturelle du travail ?

Smith a cru pouvoir tourner ces difficultés en ramenant le travail humain à une moyenne de force et d'adresse. Cette idée apparaît clairement dans le passage suivant : « Dans son état habituel de santé, de force et d'activité, et d'après le degré ordinaire d'habileté ou de dextérité qu'il peut avoir, il faut toujours qu'il sacrifie la même portion de son repos, de sa liberté, de son bonheur; quelle que soit la quantité de denrée qu'il reçoive en récompense de son travail, le prix qu'il paye est toujours le même [1] ». Cette unification chimérique fait violence à la réalité des choses. Comment identifier l'activité d'un civilisé et l'inertie d'un sauvage ? Comment fondre dans une moyenne l'effort habituel d'un Pahouin et l'effort habituel d'un Parisien ? Peut-on parler du degré ordinaire d'habileté ou de dextérité d'un nomade du Sahara et d'un électricien de l'ancien ou du nouveau monde ? L'assimilation proposée par Smith est une pure abstraction, une pure fiction; et c'est un vice irrémédiable pour un étalon de mesure de méconnaître la vérité des choses, c'est-à-dire la diversité de la vie. Cette diversité, Smith n'avait d'ailleurs pas été sans la pressentir. Témoin cet aveu : « Il peut y avoir plus de travail dans une heure

(1) Voyez plus haut notre étude sur SMITH, ch. I, § 2.

d'une occupation difficile que dans deux heures d'un emploi facile, ou dans une heure d'application à une industrie qui a coûté dix ans d'apprentissage que dans un emploi ordinaire ».

Ricardo s'est rendu compte de la gravité de l'objection, et au lieu de mêler et de fondre la variété infinie des efforts humains en un seul tout, il s'est contenté de les distribuer en larges fractions, en grandes divisions qui répondraient aux différents métiers et aux différentes professions. Il paraît bien que, dans sa pensée, la nature de la peine prise individuellement dans le travail par chaque ouvrier soit économiquement sans importance. Ce qu'il considère seulement, c'est le caractère de l'effort dépensé professionnellement par les ouvriers d'un même métier; et la qualité de ce travail est, à ses yeux, estimée, classée par un jugement tacite de l'opinion. De la sorte, pour connaître le travail qui peut servir à mesurer la valeur d'un produit, il suffirait de s'en remettre au public et au classement hiérarchique qu'il établit peu à peu entre les différentes fonctions économiques et sociales. C'est ce qui résulte de ce passage de Ricardo : « L'échelle comparative une fois établie, elle n'est sujette qu'à peu de variations. Si la journée d'un ouvrier en bijouterie vaut plus que celle d'un ouvrier ordinaire, cette proportion reconnue et déterminée depuis longtemps conserve sa place dans l'échelle des valeurs » [1].

Cette atténuation est inadmissible. Il n'est pas vrai que dans un même métier le travail de Pierre puisse toujours équivaloir, en dépense de force et d'intelligence, au travail de Paul. Les unifications partielles de Ricardo sont, comme l'unification globale de Smith, contraires à la réalité des choses, c'est-à-dire à la diversité des capacités et des énergies humaines. Et puis, ce fractionnement des travaux en groupes distincts nous donnerait, non plus un seul étalon,

(1) Voir plus haut notre étude sur RICARDO, chap. II, § 5.

mais dix, quinze, vingt, cent étalons; ou mieux un étalon de valeur pour chaque métier ou chaque profession. Or, le propre d'une mesure de la valeur est de s'appliquer également à tous les services économiques et à tous les produits industriels. Le fractionnement proposé, timidement d'ailleurs, par Ricardo, n'engendrerait qu'erreur et confusion. Aussi bien n'essaye-t-il guère d'ériger le travail en étalon de la valeur. Il s'applique surtout à placer dans le travail le fondement de la valeur et, en cela même, il envisage moins l'élément qualitatif du travail, à savoir la peine prise et l'effort dépensé qui en font pourtant tout le mérite et le prix, que l'élément quantitatif, c'est-à-dire le temps qu'il dure. Avant de le suivre sur ce terrain, retenons que le travail, considéré dans l'énergie cérébrale et musculaire qu'il suppose, est insusceptible de vérification sociale et d'expression unique; et conséquemment, qu'envisagé dans son fond qualitatif qui le rend, au point de vue moral, méritoire et sacré, il ne peut être transformé en mesure économique des choses, en étalon général des valeurs.

II. — Et maintenant le travail, ramené arbitrairement au *temps* qu'il dure, est-il plus facile à connaître et à exprimer? Ricardo l'a cru et Marx s'est efforcé de lui donner raison. Est-ce qu'un effort ne devient pas plus pénible à mesure qu'il se prolonge? Dès lors n'est-il pas rationnel d'apprécier un travail à sa durée? Aussi bien le temps de travail est le criterium de Ricardo. Cela étant, la valeur est singulièrement simplifiée : elle se mesurerait à l'horloge. Seulement quelle unité de temps convient-il de choisir? Ricardo n'ose se prononcer : « Dois-je choisir l'année, le mois, la semaine, la journée de travail? Je suis indéterminé, »[1] écrit-il à Mac Culloch.

(1) Voyez plus haut notre étude sur RICARDO, chap. II, § 5.

S'inspirant avec empressement de cette idée, Marx l'accentue et la précise. Pour lui, l'unité de mesure du travail, c'est l'heure moyenne. Bien que cette moyenne varie dans les différents pays et aux différentes époques, on peut la considérer comme une quantité fixe dans une société déterminée. On mesurera la valeur par le « temps socialement nécessaire » à la produire, c'est-à-dire par celui qu'exige tout travail exécuté avec le degré moyen d'habileté et d'intensité, de dextérité et d'application, dans les conditions normales du milieu social et du métier professionnel. Il fallait douze heures de couture à l'aiguille, en moyenne, pour fabriquer une chemise. Il suffit maintenant de six heures, en moyenne, avec la machine à coudre, pour arriver au même résultat. Le produit contenant moitié moins de travail socialement nécessaire, contiendra moitié moins de valeur. Qu'on ne dise donc pas qu'il suffira à l'ouvrier d'accroître le temps consacré à la fabrication d'un produit pour accroître parallèlement sa valeur. Le bon sens se révolterait à la pensée que le cœur à la besogne et la promptitude dans la production puissent être antiéconomiques. Le temps social moyen, qui mesure la valeur, ne correspond point nécessairement au temps réel individuellement dépensé par le travailleur. Tant pis pour les maladroits qui, aidés de la même machine, mettraient douze heures à fabriquer une chemise qui normalement n'en demande que six !

Dans ce système, il y aurait donc une dépense de force humaine qui, sans égard à la forme particulière sous laquelle cette force a été dépensée, pourrait servir de mesure commune. Et pour ne pas avantager les fainéants au détriment des laborieux, cette mesure consisterait dans le travail normal moyen, c'est-à-dire dans une pure abstraction. Marx en convient : « Le travail, tel qu'il se manifeste dans les valeurs d'échange, est du *travail humain général* ». Et encore : « Les valeurs d'échange représentent du *travail*

général abstrait, du travail homogène, indifférencié, c'est-à-dire du travail dans lequel est oblitérée l'individualité des travailleurs » [1].

Mais, en réalité, il y a travail et travail. Est-il admissible que l'on paye au même taux une heure de peinture d'un grand artiste et une heure de rabotage d'un simple menuisier ? Pour répondre à l'objection, Marx ajoute à la première abstraction du travail simple, « à l'accomplissement duquel chaque individu moyen peut être dressé », la seconde abstraction du travail qualifié, « travail d'une intensité plus grande, d'une puissance plus élevée ». Pour lui, « ce genre de travail se résout en travail simple composé ». L'étalon abstrait des valeurs serait l'heure de travail non qualifié d'un manouvrier, et les travaux, jugés supérieurs des autres hommes, seraient évalués en multiples de cette unité. « Ainsi, conclut Marx, un jour de travail compliqué équivaut à trois jours de travail simple ».

Mais, s'il est déjà difficile de fixer le travail moyen qui doit jouer le rôle de monnaie abstraite, comment dresser l'échelle et fixer le tarif du travail qualifié ? « Si une heure de travail d'un balayeur de rue vaut un franc, observe finement Maurice Bloch, combien vaut l'heure de l'homme qui invente la locomotive ou le télégraphe ou qui trouve l'oxigène et l'hydrogène [2] » ? Certains socialistes n'ont trouvé de solution à cette difficulté qu'en niant la supériorité du travail intellectuel sur le travail manuel. Est-ce que nous ne consommons pas de même, dans les deux, de l'azote, du phosphore, du soufre, du carbone, etc. ? Marx, il est vrai, ne s'est pas abaissé jusqu'à discréditer l'effort supérieur de la pensée, qui peut s'élever par des gradations infinies du simple talent au véritable génie. Mais il a dû s'arrêter devant

(1) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, p. 17, 18 et 20, trad. de Laura LAFARGUE, Paris, Giard et Brière, 1909.

(2) Maurice BLOCH, *Les progrès de la science économique depuis Adam Smith*, t. I, p. 177, Paris, Guillaumin, 1897.

le problème insoluble de la qualification du travail. « Les lois, ajoute-t-il prudemment, qui règlent la réduction du travail compliqué en travail simple, n'appartiennent pas à cette partie de notre étude [1] ».

Malgré cette impuissance, son système se ramène à ceci : les valeurs produites doivent être mesurées en heures de travail et payées en bons de travail. L'heure sociale sera donc le signe expressif du produit du travail et le signe représentatif de la valeur créée. Cette heure sociale, au lieu de se mesurer au cadran, sera réputée plus ou moins longue suivant la difficulté du labeur accompli, un quart d'heure d'effort intense ou habile pouvant équivaloir à une demi-heure d'un travail distrait ou maladroit.

Et les bons de travail auraient, paraît-il, cette vertu particulière d'expulser la monnaie métallique et de détrôner le veau d'or. C'est oublier trop vite que cette révolution ne peut se faire sans l'assentiment et la coopération des hommes. Il lui faudrait le *consensus communis*. Qui peut se flatter de le conquérir ? Marx raisonne sur des moyennes, c'est-à-dire sur des abstractions; or, en fait, tel homme produit à l'heure beaucoup plus, et tel autre beaucoup moins que la moyenne, quelle que soit la cause de la supériorité de l'un et de l'infériorité de l'autre : ces deux hommes consentiront-ils jamais à échanger sur le pied de la moyenne ? Le premier y perdrait trop. A ce marché de dupes, la raison et la justice seraient également violées. Et pourtant, si l'on veut que le travail joue le rôle d'étalon des valeurs, il faut que cette commune mesure soit acceptée unanimement par tous les hommes.

A cette première difficulté, s'en ajoute une seconde, toute aussi grave : qui fixera le travail moyen ? qui fixera le travail qualifié ? Il faudrait plaindre les fonctionnaires char-

(1) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, p. 20 et 21.

gés de réduire à un même dénominateur toutes les formes de l'activité humaine, l'effort musculaire et l'effort cérébral, la production mécanique et la production artistique, l'effort industriel et l'effort moral, l'étude scientifique et la besogne machinale. Peut-on ramener à l'heure sociale, prise comme mesure commune du travail et partant de la valeur, toutes les variétés innombrables du labeur humain ? Il est intéressant de rappeler ce qu'en pensait Proudhon.

Faute de pouvoir évaluer l'effort en lui-même, on le rémunère à l'heure ou à la journée; et Proudhon jugeait ce mode de comparaison « artificiel » et « provisoire ». Il s'en est exprimé avec une vigueur décisive : « Si dans deux fonctions séparées toutes choses étaient égales, le talent, la diligence, le zèle, la bonne foi, la dépense de force physique et d'intelligence, on pourrait dire que dix heures de travail dans l'une paye dix heures de travail dans l'autre. Mais comme une semblable égalité ne se rencontre jamais, le temps, abstraction faite des différences industrielles, est une mesure arbitraire, un vrai lit de Procuste, sur lequel le travail mutilé et distendu se révolte, où la liberté et l'égalité expirent [1] ». Cette critique éloquente que Proudhon fait du travail rémunéré à la journée, au mois ou à l'année, combien plus justement s'adresse-t-elle à un système d'évaluation générale des valeurs qui ne tient aucun compte des spécialités infinies du travail humain !

C'est cette même critique que Stanley Jevons adresse à Ricardo en des termes qu'il faut reproduire : « Le travail est en soi de valeur inégale. Par une hypothèse violente, Ricardo fonda sa théorie de la valeur sur les quantités de travail, celui-ci étant considéré comme une chose uniforme. Il savait que le travail diffère infiniment en qualité et en efficacité, de sorte que chaque espèce est plus ou moins rare et est

(1) PROUDHON, *De la création de l'ordre dans l'humanité*, chap. IV, L'économie politique, n° 411, p. 391, Paris, 1843.

conséquemment payée à un taux de salaire plus ou moins élevé. Il considérait ces différences comme des circonstances modifiantes dont il fallait tenir compte; mais sa théorie repose sur l'égalité supposée du travail... Je tiens qu'il est impossible de comparer *a priori* la puissance productrice d'un terrassier, d'un charpentier, d'un puddleur, d'un maître d'école ou d'un avocat... Le problème est un de ceux où se produisent des actions et réactions compliquées... [1] »

Impossibilité d'apprécier et conséquemment de fixer l'heure de travail « moyen » ou de travail « qualifié » qui doit servir d'étalon de valeur pour tous les services et pour tous les produits, impossibilité de conquérir l'adhésion unanime et spontanée de tous les hommes à cette commune mesure des valeurs, voilà déjà deux obstacles insurmontables qui s'opposent à la réalisation des idées d'Adam Smith et de Karl Marx. Ajoutons que ces idées se tiennent dans le domaine des abstractions, alors que l'économie politique est faite, comme la vie, de réalités. Or, toutes les moyennes sont des abstraction pures qui manquent de rigueur scientifique. La réalité nous montre qu'au lieu que ce soit le travail moyen qui mesure la valeur des choses, chaque genre de travail a sa valeur propre; qu'une journée de travail d'un maçon ou d'un plombier ne vaut pas exactement celle d'un ébéniste, d'un peintre ou d'un ciseleur, et qu'à plus forte raison l'heure de travail d'un manœuvre ne vaut pas celle d'un Pasteur ou d'un Curie. Bien plus, la réalité atteste que le travail, rendu plus productif par tous les progrès de la science et tous les perfectionnements de l'industrie, augmente sans cesse la somme des valeurs, bien que la durée de la journée de travail, au lieu de s'accroître, soit diminuée peu à peu par toutes les législations civilisées. Et s'il était vrai que c'est la durée du travail qui doit mesurer la valeur

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 244-245.

des choses, on arriverait à ce singulier résultat que le travail, devenu plus productif tout en devenant plus court, créerait plus d'utilité onéreuse, mais produirait moins de valeur! Voilà où peut conduire l'enchaînement, même logique, de raisonnements purement abstraits.

Somme toute, prise comme étalon des valeurs, l'heure moyenne de travail ne tient pas compte : 1° de l'individualité physique, intellectuelle et morale du travailleur ; 2° de la nature de l'effort et du temps d'apprentissage; 3° de la diversité des matériaux ouvrés, des procédés et des capitaux employés; 4° des variations de l'offre et de la demande et de l'utilité qui agit sur l'une et sur l'autre. Il faut en conclure qu'un étalon de mesure aussi imparfait, aussi arbitraire, aussi fictif, n'a aucune chance d'être accepté par les hommes pour mesurer la valeur de tous les services et de tous les produits qu'ils échangent dans la vie économique de tous les jours. Ils l'accepteraient d'autant moins que cette mesure blesse la justice et l'utilité générale.

Elle blesse la justice en ce sens que la valeur d'un objet ne se mesurerait point par la quantité de travail individuel employé pour le produire, mais par la quantité de travail social ou moyen, et qu'en éliminant ainsi l'effort particulier du travailleur pour ne considérer qu'un effort pris en général, c'est-à-dire une moyenne abstraite, elle offense l'idée élémentaire de justice dont tout homme a conscience, et qui consiste à rendre à chacun le sien, *suum cuique tribuere*.

Mesurer la valeur par l'heure de travail ne serait pas davantage un système idéal, parce qu'il serait contraire à l'utilité générale. Une société doit moins rémunérer le temps dépensé que les résultats obtenus. Elle n'est pas intéressée à ce que ses membres se dépensent en travaux pénibles et prolongés, mais à ce qu'ils multiplient les produits en économisant, autant que possible, la durée et les fatigues inhérentes au travail. Sans compter que « le temps, comme l'a

dit M. Gide, ne se prête pas plus à mesurer la peine que le plaisir [1] ».

Il reste donc que le temps de travail ne se prête pas à mesurer la valeur des choses, parce qu'il ne se prête pas à mesurer le travail lui-même. Pour connaître et apprécier la valeur du travail, on devrait, en pure justice, prendre en considération, non le temps, mais la peine. Ce n'est donc pas en unité de temps, mais en unité de peine qu'il conviendrait de mesurer le travail lui-même. Recherche chimérique et vaine! C'est pourquoi l'humanité civilisée en est réduite à rémunérer le travail de chacun selon l'œuvre faite.

§ III

Le travail peut-il être considéré comme la cause de la valeur ?

La plupart de ceux qui s'efforcent de faire du travail la *mesure* de la valeur, en ont une dernière raison jugée par eux déterminante : c'est qu'ils considèrent le travail comme la *cause* même de la valeur.

I. — Sur ce point pourtant les idées de Smith sont incertaines. Tout au plus peut-on dire, avec Karl Marx, que Smith a insensiblement glissé de la mesure de la valeur par la valeur du travail à l'explication de la valeur par le travail employé. Ainsi du rôle d'étalon, le travail se serait élevé à la fonction de cause générale de toute valeur échangeable. Rappelons en passant les textes qui semblent le mieux indiquer cette évolution d'ailleurs incertaine et contestable.

(1) GIDE, *La notion de la valeur dans Bastiat* (*Revue d'économie politique*, mai-juin, 1887, p. 268. Note 1).

« Dans ce premier état informe de la société.., la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est à ce qu'il semble la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange. Par exemple, chez un peuple chasseur, s'il en coûte deux fois plus de peine pour tuer un castor que pour tuer un daim, naturellement un castor s'échangera contre deux daims [1] ». Et autre part : « Les marchandises, comme d'ailleurs l'argent lui-même, *contiennent* la valeur d'une certaine quantité de travail que nous échangeons pour ce qui est supposé alors *contenir* la valeur d'une quantité égale de travail [2] ». Idée de mesure dans le premier texte, idée de cause dans le second : voilà qui semble établir que Smith a passé de l'une à l'autre par une gradation insensible.

On sait que Ricardo a repris ces idées de Smith, jugées par certains impénétrables, et qu'il les a précisées. Ce qui suit contient toute sa pensée : « Je considère le travail comme la source de toute valeur, et sa quantité relative comme la mesure qui règle presque exclusivement la valeur relative des marchandises [3] ». Et mieux encore : « Nous avons regardé le travail comme le fondement de la valeur des choses, et la quantité de travail nécessaire à leur production comme la règle qui détermine les quantités respectives des marchandises qu'on doit donner en échange pour d'autres [4] ».

Cette doctrine offrait aux socialistes une arme trop précieuse pour qu'ils ne s'empressent pas de la saisir. Des auteurs anglais qui écrivirent de 1820 à 1840, William

(1) SMITH, *Principes sur la Richesse des Nations*, liv. I, chap. VI. Voir plus haut notre étude sur SMITH, chap. I, § 3, nº 1.

(2) *Ibid.*, chap. V, Voir plus haut notre étude sur SMITH, chap. I, § 4, nº 2.

(3) RICARDO, *Principes d'économie politique*, chap. I, sect. 2. — Cf. GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édition, 1905. Notions générales, IX, § 2, p. 62. Note 1.

(4) *Ibid.*, chap. IV (1re phrase), p. 55.

Thompson, John Gray, Thomas Hodgskin et John Francis Bray, que Mlle Esther Lowenthal appelle les « socialistes ricardiens [1] », et auxquels il faut joindre, d'après Marx, Hopkins et Edmonds, ont tiré la plupart des applications égalitaires de la théorie de Ricardo [2]. Pour ne parler que du communiste Bray, que Marx cite longuement avec éloge, il a présenté, dès 1839, une thèse qui se rapproche beaucoup de celle de Proudhon et dont nous extrayons ceci : « En attaquant les économistes sur leur propre terrain et avec leurs propres armes, nous éviterons l'absurde bavardage sur les visionnaires et les théoriciens, qu'ils sont toujours prêts à étaler contre nous. A moins de nier ou de désapprouver les vérités et principes reconnus, sur lesquels ils fondent leurs propres arguments, les économistes ne pourront guère repousser les conclusions auxquelles nous arrivons par cette méthode ». Et Bray souscrit nettement au principe de Ricardo : « C'est le travail seul qui donne de la valeur ». Et de ce principe qui gouverne la production, il tire cette conséquence qui doit dominer toute la répartition : « Chaque homme a un droit indubitable à tout ce que son travail honnête peut lui procurer [3] ».

Malgré ces précédents, dont il a profité, Marx a imprimé à la thèse de la valeur-travail une accentuation telle qu'on nous en voudrait de ne pas résumer ici les propositions subtilement enchaînées qui constituent l'armature de son système. Disciple de Smith en un certain sens, il a tiré de la doctrine anglaise toutes les conséquences révolutionnaires qu'elles contenaient en germe [4]. Son principe est celui de

(1) Esther LOWENTHAL, *The Ricardian socialists, Columbia University*, New-York, 1911, t. XLVI, 1 vol. in-8, 105 p.

(2) Cf. MARX, *Misère de la philosophie*, Paris, Giard et Brière, 1896, p. 92.

(3) BRAY, *Labour's wrongs and Labour's remedy*, Leeds, 1839, p. 17, 33, 35, 37 et 41. — Cf. MARX, *Misère de la philosophie*, Paris, Giard et Brière, 1896, p. 92-94.

(4) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, La Marchandise, p. 13 à 58, trad. de Laura LAFARGUE, Paris, Giard et Brière, 1909.

Ricardo. « La valeur d'une marchandise est déterminée par le quantum de travail dépensé pendant sa production [1] ». D'où l'on peut dire que le travail est la substance qui constitue la valeur. Voulez-vous connaître la valeur d'un produit, cherchez la substance créatrice qu'il contient, c'est-à-dire la quantité de travail dépensé dans sa production. Un objet sera sans valeur lorsqu'il n'aura coûté aucun travail; ce qui ne veut pas dire qu'il sera dépourvu d'utilité : tels l'air et la pluie. En revanche, dès qu'une chose provient du travail, elle acquiert de la valeur; et plusieurs marchandises auront même valeur si elles contiennent d'égales quantités de travail.

Marx a tourné adroitement cette idée contre le capital : ce à quoi Smith et Ricardo n'avaient pas même pensé. Un instrument de production n'a de valeur que celle qu'il a reçue du travail qui l'a créé. Valeur née du travail, le capital n'est pas en lui-même créateur de valeur. Il ne transmet au produit que ce qu'il perd, par usure ou consommation, dans l'acte de la production. Déduction faite de cette valeur transmise, la coopération du capital n'ajoute aucune valeur nouvelle au produit fabriqué. Cela étant, la conclusion socialiste s'impose : le capitaliste n'a droit à aucune rémunération. Toute valeur venant du travail, toute valeur doit revenir au travailleur.

Qu'on fasse donc rentrer dans le prix d'un produit, le déchet des matières premières, le combustible des machines, l'usure du matériel; que le prix de vente couvre les frais de production : rien de mieux. Le capital transmet et incorpore seulement sa valeur aux objets qu'il sert à fabriquer. Une balle de coton, une tonne de fer, un million dans un coffre, un outillage même perfectionné, ne peuvent rien produire sans le travail actif et vivant qui communique sa vie

(1) Cf. GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édition, 1905. Notions générales, IX, § 2, p. 62. Note 1.

et son activité au travail inerte, latent et cristallisé, à ces corps sans âme et sans mouvement que sont les instruments de production. Toute marchandise n'est que du travail matérialisé.

De ce rapide résumé, il résulte que le travail joue un rôle plus considérable lorsqu'il mesure la valeur comme cause de celle-ci, que lorsqu'il la mesure à titre de simple étalon.

Pris seulement comme étalon, le travail n'est qu'une valeur qui a paru plus fixe et plus universelle que les autres, et qui, à ce titre, a été choisie comme unité de mesure : ce qui n'implique pas que les valeurs qu'il mesure soient la conséquence unique du travail. Celui-ci ne sert qu'à préciser et à chiffrer toutes les valeurs, sans qu'il concoure nécessairement à leur formation.

Au contraire, lorsqu'on dit que le travail mesure la valeur comme cause de celle-ci, on suppose que le travail est incorporé dans toutes les valeurs qu'il mesure; si bien qu'en échangeant les marchandises, on peut dire que l'on échange le travail qu'elles ont coûté. C'est ce qui a fait dire à Franklin : « Comme le commerce en général n'est pas autre chose qu'un échange de travail contre travail, c'est par le travail qu'on estime le plus justement *(most justly)* la valeur des choses [1] ».

Nulle part ce rôle du travail dans la formation de la valeur et dans le mécanisme de l'échange n'a été exprimé avec plus de force que par Courcelle-Seneuil, un des rares économistes français qui aient épousé les idées anglaises sur les origines de la valeur. Nous ne saurions trouver à notre exposé une conclusion plus ferme et plus lumineuse.

(1) *The works of Franklin B.*, éd. J. Sparks, vol. II, p. 267, Boston, 1836. — Cf. Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, p. 66, Paris, Giard et Brière, 1909. — Cf. H. AYMARD, *Etude critique du travail comme élément constitutif de la valeur chez les économistes*, deuxième partie, § 2, nº 1, p. 143-144.

La valeur étant du travail, une chose vaut plus ou moins suivant qu'elle a coûté plus ou moins de travail, et partant la valeur d'une marchandise est l'expression du travail dépensé sur cette marchandise pour la produire. La monnaie n'échappe pas à cette loi. Sa valeur est déterminée par son coût de production. Ainsi la valeur d'une pièce de vingt francs exprime la quantité de travail nécessaire pour produire cette pièce. Lors donc que l'on dit : « Un chapeau vaut vingt francs », cela signifie qu'il faut, pour produire ce chapeau sur le marché, autant de travail que pour produire une pièce de vingt francs. Dès lors, les hommes échangent entre eux du travail intelligent ou manuel, actuel ou épargné, ils n'échangent pas autre chose. Cela est si vrai que l'invention qui réduit le travail nécessaire pour obtenir une marchandise, réduit dans la même proportion la valeur de cette marchandise. Un chapeau coûtait vingt francs de travail; on invente un procédé qui réduit ce travail d'un quart : immédiatement, le prix du chapeau tombe à quinze francs. Si donc un commerçant, faisant son inventaire, dit : « J'ai vingt mille francs », cela signifie qu'il dispose d'un travail équivalent à celui qui est nécessaire pour produire mille pièces de vingt francs. En conséquence, la richesse de chacun se mesure à la quantité de travail dont il dispose. Les sommes de monnaie qui figurent dans les achats et les inventaires représentent des sommes de travail. C'est pourquoi tout homme qui n'a pas une somme quelconque de monnaie ne peut satisfaire ses besoins que par un travail effectif [1].

Dans cette conception la valeur des choses, comme dit Marx, est du travail « matérialisé » ou encore du travail « coagulé [2] ».

(1) COURCELLE-SENEUIL, *Richesse et Valeur. Journal des Economistes* avril 1883, p. 5.

(2) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, p. 19 et 42.

II. — Reste à savoir si le travail est vraiment la cause de la valeur ? De nombreuses objections appuyées sur des observations journalières infirment cette doctrine. On nous saura gré de ne pas nous attarder trop longtemps sur la réfutation si souvent faite et bien faite de l'idée de valeur-travail. Nous nous contenterons de reproduire ici les arguments nombreux et décisifs élevés contre cette thèse, en appuyant particulièrement sur ceux de Macleod et de Jevons qui trouvent naturellement leur place dans une étude consacrée aux variations de l'école anglaise.

1. — Il n'est pas vrai qu'un même travail produise toujours une même valeur.

Au cours d'une chasse, deux hommes de même force et dépensant un même effort pendant le même temps tuent, l'un une pie, l'autre un coq de bruyère. Résultat d'un travail supposé quantitativement et qualitativement identique, ces deux choses ont-elles la même valeur ? La négative est l'évidence même. Parallèlement, deux chasseurs des temps primitifs, auxquels il eut fallu même peine et même temps pour abattre un vautour que pour prendre un chevreuil, n'auraient jamais consenti à troquer l'un contre l'autre. Et pour cause ! Ces deux pièces n'ont ni même valeur d'usage, ni même valeur d'échange. Par contre, un chasseur peut abattre dix perdrix dans sa matinée et courir toute une journée pour ne tuer qu'un lapin. Dira-t-on que celui-ci, qui lui a coûté moitié plus de peine, vaudra moitié plus que les dix pièces tirées comme à plaisir au cours d'une matinée ? Comme l'a fait remarquer d'une façon piquante Böhm-Bawerk [1], si le travail était la cause de la valeur, il faudrait admettre qu'une grenouille ou un papillon rares attrapés en dix jours vaudraient dix cerfs capturés dans le même espace de temps, ce qui est contredit par l'expérience.

(1) E. von Böhm-Bawerk, *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, chap. XII (trad. française, 2 vol., Giard et Brière, 1903), t. II, p. 85.

Les *chances* bonnes ou mauvaises jouent un rôle, en plus du travail, dans la formation et l'acquisition des valeurs.

2. — Autre exemple, pris entre mille, dans les réalités les plus saisissantes de la culture française. A travaux égaux, le vin de Château-Yquem vaudra plus qu'un vin de Graves ordinaire. A travaux égaux, une terre grasse de Normandie produira une plus grande valeur en céréales et en fruits qu'une terre maigre de Bretagne. A frais égaux, le beurre d Isigny vaudra plus que le beurre de Provence.

Inversement, il arrive tous les jours que deux hectolitres de blé de même qualité, vendus le même prix sur le même marché, ont exigé des frais et des travaux très différents. D'où il suit qu'à une même somme d'efforts, nous avons tous les jours des valeurs inégales; et qu'à des efforts inégaux correspondent fréquemment des valeurs égales. C'est que le travail n'est pas tout dans la valeur, et que dans la création de celle-ci la coopération de la *nature* vient s'ajouter très diversement à l'effort humain. A ce propos, Macleod, pour réfuter Ricardo, observe que, si dans la valeur le travail était tout et la nature n'était rien, une vigne plantée en Shetland devrait donner du raisin et du vin de même valeur que le raisin et le vin des vignes ensoleillées de France : ce qui est une absurdité.

3. — En outre, le *temps* peut venir compliquer les origines de la valeur. Pour un franc de travail, vous plantez aujourd'hui un jeune arbre. Laissez faire le temps et la nature : dans cent ans, cet arbre aura acquis une grande valeur sans nulle intervention du travail humain. Macleod mentionne que, dans les comtés du centre de l'Angleterre, « quantités de chênes valent cent livres sterling sur pied », sans qu'une main humaine les ait touchés. Vous mettez du vin en bouteille : chaque année qui passe, en augmentant sa finesse, augmentera sa valeur.

Et pourtant le travail, une fois exécuté, est définitif. Si

donc le travail était la cause substantielle de la valeur, celle-ci serait immuable. *Consummatum est !* Le travail ne pouvant plus varier, la valeur serait invariable. Or, quoi de plus instable que la valeur ? Telles choses, livres, parures, remèdes, qui avaient jadis une grande valeur, l'ont perdue tout à fait. Telles autres, tableaux, dentelles, faïences, ont acquis peu à peu une grande valeur qu'elles n'avaient pas auparavant. Bien que le travail, une fois effectué, soit insusceptible de plus ou de moins, la valeur est susceptible de hausse ou de baisse. La raison en est qu'indépendamment du travail humain, l'avenir est un facteur prestigieux et décevant qui tantôt décuple la valeur et tantôt l'affaiblit ou la détruit.

Citons, à ce propos, une réflexion de Stanley Jevons qui montre le peu d'importance qu'on doit attribuer au premier travail de production, travail passé qu'on oublie et qui s'efface avec le temps. « Le fait est, écrit notre auteur, que le *travail, une fois dépensé, n'a aucune influence sur la valeur future* d'un article : il est passé et perdu pour toujours. Dans le commerce, ce qui est passé est passé pour toujours; et nous repartons sur des bases nouvelles à tout moment, jugeant les valeurs des choses eu égard à l'utilité future. L'industrie est faite essentiellement de perspectives; elle n'est pas rétrospective, et le résultat de n'importe quelle entreprise coïncide rarement avec les intentions premières de ses promoteurs [1] ».

4. — Par ailleurs, à mesure qu'un quartier s'améliore et qu'il est recherché par les habitants, les terrains qui s'y trouvent acquièrent peu à peu une grande valeur indépendamment de tout travail d'amélioration. Les commerçants apprécient leur boutique en proportion de l'animation de la rue et, dans le même ordre d'idées, de la condition des

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 243.

habitants du voisinage. Macleod rappelait, en 1888, que le prix moyen d'un acre de terrain auprès de la Banque d'Angleterre ou de la Bourse Royale s'élevait à un million de livres environ. On sait que le mètre carré des terrains situés au cœur de Paris atteint également des prix fabuleux. En quoi ces valeurs énormes sont-elles le produit du travail ? Même remarque, en une certaine mesure, pour les créations capricieuses de la mode, et plus généralement pour les engouements de toutes sortes qui sont dictés par un esprit d'imitation et de snobisme. Pour citer encore Macleod : « Tant qu'a duré la folie des chignons, une chevelure de jeune fille se vendait cinq, dix, vingt livres sterling et même davantage »; cette valeur était-elle due au travail [1] ?

C'est donc que les *conventions* et les *nécessités sociales* jouent souvent un rôle important dans la formation de la valeur. Que de choses encore sont douées de valeur qui n'ont jamais exigé le moindre travail de production ! Telle plage de sable, comme l'a remarqué M. Gide, qui n'a été labourée que par le vent du large, acquiert une valeur lorsqu'elle est reconnue propre à la culture de la vigne, comme les sables d'Aigues-Mortes. Et les sources de pétrole ! Et les eaux thermales et minérales ! et les gisements de guano [2] ! Qui oserait soutenir que ces valeurs (la dernière surtout !) viennent du travail humain ? Un diamant n'a-t-il de valeur que par la taille ? Un lingot d'or n'a-t-il d'autre valeur que celle qui correspond aux frais d'extraction ? Il faut un travail pour cueillir un fruit spontané de la nature; mais à un effort égal, un lot de morilles coûtera plus cher qu'un lot de noisettes.

(1) Henry Dunning MACLEOD, *De la science économique moderne* (*Revue d'économie politique*, septembre-octobre 1888, p. 449, 451 et 452).

(2) GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édition, 1905. Notions générales, IX, La cause de la valeur, § 2, Le Travail, p. 66.

C'est que, dans tous ces exemples, il faut tenir compte de deux éléments essentiels autres que le travail : l'utilité et la rareté, dont le rôle apparaît dans tous les cas que nous venons de citer. Que cette utilité variable et cette rareté relative viennent de la *chance* ou de la *nature*, du *temps* ou de la *société*, on retrouve partout leur action. Non pas que la société, la nature, le temps et la chance soient des éléments constitutifs de la valeur; nous les tenons seulement pour des influences diverses qui, à côté du travail et souvent même autant et plus que le travail, agissent sur l'utilité et la rareté en les diminuant ou en les augmentant l'une et l'autre.

Avant de clore cette série de faits démonstratifs, il est intéressant de reproduire certaines réflexions et certains exemples de Jevons qui achèveront d'établir que, dans la formation de la valeur, le rôle décisif appartient moins au travail qu'à l'utilité et à la rareté. « Les choses mêmes qui sont productibles indéfiniment par le travail, s'échangent rarement exactement pour les valeurs correspondantes aux quantités de travail incorporées. Dans les théories dominantes de la valeur, on admet que, sur le marché, les prix du blé, du coton, du fer et de la plupart des autres articles, peuvent fluctuer au-dessus et au-dessous de leur valeur naturelle ou de production. Il peut encore y avoir opposition entre la quantité de travail dépensée pour un objet et la valeur s'attachant à lui en fin de compte. Une grande entreprise, comme la *Great Western Railway* ou le tunnel sous la Tamise, peut avoir incorporé des quantités considérables de main-d'œuvre, mais sa valeur dépend entièrement du nombre de personnes qui la trouvent utile. Si l'on ne pouvait trouver aucun usage au vapeur *Great Eastern*, sa valeur serait nulle, exception faite de l'utilité de certains de ses matériaux. D'autre part, une entreprise, ayant réussi parce qu'elle possède une grande utilité, peut avoir, pour

un temps au moins, une valeur excédant de beaucoup ce qui a été dépensé pour elle, comme c'est le cas pour le câble de l'Atlantique [1] ».

III. — Ces deux éléments constitutifs, — l'utilité et la rareté, — Smith, Ricardo et Marx les ont-ils vraiment méconnus ou négligés ? Il serait injuste de le prétendre. Et d'abord, au lieu de s'en tenir strictement au travail de l'homme pour expliquer la valeur, Smith est obligé d'y joindre l'action de la nature. « Dans la culture de la terre, écrit-il, la nature travaille conjointement avec l'homme; et quoique son travail ne coûte aucune dépense, ce qu'elle produit n'en a pas moins sa valeur aussi bien que ce que produisent les ouvriers les plus chers [2] ». La valeur de certains produits ne se mesure donc pas exclusivement à l'effort humain dépensé. L'aveu de Smith est à retenir.

Plus explicite dans sa concision, Ricardo présuppose l'utilité au début de son étude de la valeur. Les passages peu nombreux qu'il lui consacre ne laissent aucun doute sur l'importance qu'il lui assigne. Ainsi présente-t-il l'utilité comme une condition « absolument essentielle » de toute valeur : « Si un objet n'était d'aucune utilité, ou, en d'autres termes, si nous ne pouvions le faire servir à nos jouissances ou en tirer quelques avantages, il ne posséderait aucune valeur échangeable, quelle que fût d'ailleurs sa rareté, ou la quantité de travail nécessaire pour l'acquérir ». L'utilité est donc, dans la pensée de Ricardo, un facteur nécessaire qui tient la rareté et le travail sous sa dépendance. Le texte suivant en donne confirmation : « Les choses, une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tiennent

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 242-243.

(2) Ad. SMITH, *Richesse des Nations*, t. II, chap. V, p. 116. — Cf. Maurice BLOCH, *Les progrès de la science économique depuis Adam Smith*, Paris, Guillaumin, 1897, chap. V, § II, p. 173.

leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté et de la quantité de travail pour les acquérir [1] ». Ces lignes prouvent, qu'en plus de l'utilité et du travail, Ricardo regarde la rareté comme un facteur de la valeur. Il enseigne même, comme nous l'avons vu, que les marchandises non reproductibles ont une valeur de monopole exclusivement constituée par la rareté. Ici nous n'avons que l'embarras des textes : « Il y a des choses dont la valeur ne dépend que de leur rareté ».

Parlant des œuvres d'art, des monnaies et des antiquités, leur valeur, dit-il, « dépend *uniquement* de la fortune, des goûts et du caprice ». Ici, elle est « entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première [2] ». Et ailleurs : « La valeur échangeable d'une chose qui est un prix de monopole *n'est nulle part* réglée par les frais de production [3] ».

Cette brèche faite à l'explication de la valeur par le travail, Ricardo essaye vainement d'en réduire l'importance lorsqu'il dit que les marchandises non reproductibles à volonté ne forment « qu'une très petite partie des marchandises qu'on échange journellement ». M. Gide n'a pas eu de peine à démontrer que les restrictions de Ricardo ruinent entièrement sa thèse [4] : « La distinction qu'établit Ricardo entre les choses dont « nul travail humain ne peut augmenter la quantité » et celles « qu'on peut multiplier à un degré auquel il est presque impossible d'assigner des bornes », est une classification irrationnelle... Il n'y a pas deux catégories de choses, celles qui sont rares et celles qui

(1) RICARDO, *Principes d'économie politique*, chap. I, p. 2. Voir plus haut notre étude sur RICARDO, chap. II, § 2.

(2) RICARDO, *op. cit.*, chap. I, p. 3. Voir plus haut notre étude sur RICARDO, chap. II, § 2.

(3) RICARDO, *op. cit.*, chap. XVII, p. 197. Voir plus haut notre étude sur RICARDO.

(4) GIDE, La notion de la valeur dans Bastiat (*Revue d'économie politique*, 1887, t. I, p. 225).

ne sont pas rares : toutes sont plus ou moins rares; ce n'est qu'une question de degré. Si elles ne l'étaient pas plus ou moins, elles seraient sans valeur. Il faut donc trouver une théorie de la valeur qui s'applique à toutes les choses valables et, comme le dit très bien Bastiat, à l'air comme au diamant. Faire une exception pour les choses rares, c'est faire une exception qui emporte la règle ». Parlant de l'exception faite par Ricardo pour les objets non reproductibles, Stanley Jevons exprime, en substance, la même idée que M. Gide : « Le simple fait qu'il y a beaucoup de choses telles que des livres, des monnaies et des antiquités, etc., rares et anciennes, qui ont de grandes valeurs et que l'on est absolument incapable de produire actuellement, détruit la notion que la valeur dépend du travail [1] ». Et Jevons déclare que ces exceptions, qui démontrent que la valeur n'est pas toujours proportionnelle au travail, font justice de la thèse de Ricardo [2].

Enfin, comme Ricardo, Marx présuppose l'utilité. En plus d'un endroit de ses œuvres, il rappelle que l'utilité est la base indispensable de la valeur; que le travail, dont le produit ne répond pas à un besoin social, est du travail dépensé en pure perte; que, sans toujours, il est vrai, se proportionner l'une à l'autre, la valeur d'échange ne peut exister en l'absence d'une valeur d'usage reconnue. Par exemple, il déclare que « la valeur n'existe que dans une chose utile » et que, « si la valeur d'usage se perd, la valeur d'échange se perd également [3] ». A propos de la vente, il remarque, en substance, que cette métamorphose de la marchandise en argent n'est possible que si le producteur a dépensé son travail sous une forme socialement utile, que

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 242.

(2) *Ibid.*, p. 141.

(3) K. MARX, *Le Capital*, traduction française de M. J. ROY, p. 86, col. 2, *in fine*. — Cf. PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, chap. IV, § 4, p. 182. Note 1.

la valeur du produit ne peut se proportionner à l'effort de production s'il n'est pas socialement nécessaire, et que le travail qui dépasserait l'utilité sociale du produit qu'il crée serait un effort gaspillé [1].

Veut-on des textes plus précis? Dans la *Critique de l'Economie Politique*, Marx définit le travail une « activité utile, qui vise l'appropriation des produits de la nature sous une forme ou sous une autre ». Plus haut, il présente la valeur d'usage comme « la base matérielle par où se manifeste la valeur d'échange ». Et empruntant « la langue des économistes anglais », il tient la marchandise, en laquelle se combinent la valeur d'usage et la valeur d'échange, pour « une chose quelconque, nécessaire, utile ou agréable à la vie, objet de besoins humains, moyen d'existence dans la plus large acception du mot [2] ». Dans la *Misère de la Philosophie*, imaginant « une société à venir où l'antagonisme des classes aurait cessé », Marx annonce que « le temps de production sociale qu'on consacrerait aux différents objets serait déterminé par leur degré d'utilité sociale [3] ».

Bien plus, parlant, non plus de la société hypothétique de ses rêves, mais de la société capitaliste actuelle, Marx s'oublie jusqu'à reconnaître, par certains exemples concrets et vivants, que la valeur d'un produit peut être différente de celle qui devrait résulter du travail moyen nécessaire à les produire. C'est ainsi qu'il écrit au début du *Capital* : « Il est douteux que l'or ait jamais payé complètement sa valeur. Ceci est encore plus vrai du diamant ». D'où il suit que le rapport entre le travail nécessaire et la valeur produite est, comme le remarque M. Aymard, souvent faussé

(1) K. MARX, *Le Capital*, p. 44, col. 2; et 45, col. 1. — Cf. PETIT, *op. cit.*, chap. IV, § 4, p. 171, 172. Note 1.

(2) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, traduite par Laura LAFARGUE, chap. I, La marchandise, p. 14, 15 et 30, Paris, Giard et Brière, 1909.

(3) Karl MARX, *Misère de la philosophie*, chap. I, § 2, p. 83, Paris, Giard et Brière, 1896.

dans la réalité. Et dans le IIIe livre du *Capital*, Marx ne peut s'empêcher d'avouer qu' « une partie des marchandises est vendue au-dessus et l'autre au-dessous de sa valeur [1] ». C'est donc que le travail n'est pas toujours le fondement et le régulateur de la valeur.

En résumé, de l'aveu même des auteurs que nous venons de citer, il y a autre chose que du travail dans la valeur. Le travail doit s'exercer en vue d'une utilité à produire. Le travail est donc dominé, expliqué par l'utilité. Smith avait déjà compris que la nature avait une influence sur la valeur indépendamment de tout travail humain, parce qu'elle peut donner des produits utiles. Plus nettement, Ricardo subordonne le travail à l'utilité. Et à cette utilité, les économistes postérieurs font une place de plus en plus large, s'acheminant peu à peu vers la conception, aujourd'hui dominante, de l'utilité finale. Marx lui-même, malgré les tendances socialistes qui l'inclinent à attribuer au travail un rôle décisif, ne peut éviter de reconnaître l'influence prépondérante de l'utilité.

D'autre part, pour expliquer la valeur des objets non reproductibles à volonté, Ricardo est obligé de tenir compte d'un autre élément : la rareté. Et pour cette catégorie de produits, ses successeurs entrent dans la même voie, élargissant peu à peu l'action de la rareté sur la valeur; si bien que la rareté, s'unissant à l'utilité, aboutit graduellement à la thèse de l'utilité-limite. Ainsi l'école anglaise nous offre le spectacle intéressant d'une doctrine qui se corrige elle-même, et dans laquelle l'explication de la valeur par le travail faiblit et recule à mesure que les influences qualitatives et quantitatives de l'utilité et de la rareté y conquièrent une fonction plus prépondérante et un rôle plus décisif.

(1) K. MARX, *Le Capital*, IIIe livre, traduction française de BORCHAFT, liv. III, t. I, p. 64. — Cf. AYMARD, *Etude critique du travail comme élément constitutif de la valeur chez les économistes*, chap. V, § 3, p. 125.

§ IV

Le travail peut-il être considéré comme un effet de la valeur ?

Il est unanimement reconnu que le travail ne saurait mesurer ou constituer la valeur qu'à la condition d'être rationnellement et utilement employé. N'est-ce point que pour connaître la valeur du travail, il faut tenir compte inévitablement de la valeur de son produit ? C'est ce qui a fait dire que le travail, loin d'être la cause de la valeur, en est plutôt l'effet. Conception beaucoup plus acceptable que celle de Marx et de Ricardo, puisque, suivant la très juste observation de M. Gide, « on peut prétendre à bon droit que les hommes consentent à prendre d'autant plus de peine pour produire une chose qu'ils la désirent davantage, en d'autres termes, qu'ils lui reconnaissent plus de valeur ». Et précisant son idée, l'éminent professeur ajoute : « Le travail est considéré ici non point comme la cause, mais au contraire comme l'effet de la valeur, ou plutôt du désir qui constitue la valeur [1] ». M. Gide place cette conception ingénieuse sous le patronage de Smith, ce qui nous paraît quelque peu téméraire. S'il est déjà difficile de prouver que Smith a vu dans le travail la cause de la valeur, il est plus difficile encore de soutenir qu'il l'a considérée comme un simple effet. A vrai dire, une seule chose est certaine, c'est qu'il a voulu faire du travail la mesure universelle des valeurs.

En tout cas, il est un économiste anglais qui s'est formellement rallié au point de vue de M. Gide. Stanley Jevons s'est prononcé formellement en ce sens : « Je tiens que le travail est essentiellement variable, de sorte que sa valeur

(1) GIDE, *Principes d'économie politique*, liv. I, chap. III, § 1.

doit être déterminée par la valeur du produit, et non celle du produit par celle du travail [1] ».

I. — Quel est l'intérêt de cette conception nouvelle ?

Même en admettant que le travail soit un effet de la valeur, rien de plus facile, rien de plus scientifique que de mesurer la cause par ses effets. C'est ainsi, comme le remarque M. Gide, que la pesanteur peut se mesurer par les oscillations du pendule, qui sont un de ses effets. De même, un enchaînement d'idées montre comment la valeur peut se mesurer par le travail qui est son effet. Voici.

La consommation d'un produit est commandée par le besoin que nous en éprouvons, ou, si l'on préfère, par le désir que nous en avons. L'homme ne se décide à vaincre les difficultés qui s'opposent à son but, qui est la consommation de l'objet, que sous le stimulant du besoin et du désir. Le travail est donc la manifestation du besoin et du désir qui sont causes de la valeur, et ce travail, simple effet, pourrait, en raison pure, mesurer la cause de la valeur, qui est le besoin éprouvé et le désir agissant qui s'ensuit. L'intensité de l'effort dépensé ne peut-il pas mesurer l'intensité du besoin ressenti et du désir éprouvé ? Plus vif est le désir que nous avons d'une chose, et plus considérable doit être l'effort que nous sommes disposés à dépenser pour le satisfaire. Cause de la valeur, le désir peut donc se mesurer par le travail qui est l'effet du désir. Des raisonneurs subtils ont rapproché cette liaison d'idées des raisonnements empruntés à la mécanique céleste et à la mécanique rationnelle [2]. Mais ces rapprochements entre la pesanteur mesurée par le pendule et la valeur mesurée par le travail ne peuvent

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. IV, Théorie de l'échange, p. 244.

(2) Voir un curieux parallèle fait par M. le lieutenant LUCHET entre la notion physique de masse et la notion économique de valeur dans l'*Etude critique du travail* déjà citée de M. AYMARD, p. 150-156.

être acceptés sans de nombreuses restrictions et d'expresses réserves.

Et d'abord, comme l'a remarqué finement M. Aymard, tandis que « l'attraction terrestre qui régit les oscillations du pendule est une force une et immuable, se manifestant dans une forme invariable », le besoin, manifesté par le désir qui commande le travail et la valeur, est « une force en évolution constante qui se renouvelle ou se modifie [1] », et dont les centres innombrables sont des êtres humains ondoyants et divers.

En plus de cette dissemblance fondamentale, il reste à savoir si le travail, même considéré comme effet de la valeur, comme une résultante du désir, peut servir à mesurer la valeur. Or, cette « mensuration » nous paraît chimérique, parce que ni le désir, ni le travail, ne se prêtent à une mesure commune et invariable. Il se peut qu'entrepris même après mûre réflexion, sous l'impulsion de tel ou tel désir et pour donner satisfaction à tel ou tel besoin, un travail n'atteigne pas le but visé, c'est-à-dire la satisfaction désirée. En ce cas, le travail reste au-dessous du désir. Il n'y a donc point concordance nécessaire entre le travail accompli et le résultat souhaité. Combien de gens, après un effort qui a trompé leurs espérances, se laissent aller à dire : si j'avais su ! Le travail réalisé ne répond donc point nécessairement à la satisfaction espérée. Tous les échecs de l'industrie, toutes les faillites du commerce attestent des espoirs déçus et des désirs inassouvis. Effet de la valeur, le travail ne répond donc pas toujours au désir. Comment pourrait-il le mesurer ?

On connaît le dicton : « A l'œuvre on connaît l'ouvrier ». Cela est vrai de son zèle et de son habileté : le travail les manifeste. Mais il est impuissant à révéler et encore moins à exprimer le désir qui anime et stimule le travailleur.

(1) AYMARD, *op. cit.*, p. 149.

S'il est déjà difficile de mesurer le désir par l'effort lorsqu'il s'agit de chaque homme en particulier, cette difficulté devient insurmontable lorsqu'il s'agit des hommes vivant en société, car nous passons alors de la valeur d'usage à la valeur d'échange. Ici, il ne s'agit plus d'évaluer le désir d'un individu par le travail que ce désir inspire et soutient. En cas de valeur d'échange, les hommes travaillent moins pour satisfaire directement leur besoin propre que les besoins d'autrui. Au lieu d'être localisés dans la même personne, le désir et l'effort sont séparés : comment établir une concordance entre le désir de Pierre qui a faim et le travail du boulanger Paul qui fait le pain? Impossible de prétendre que l'intensité du travail de l'un peut mesurer l'intensité du désir de l'autre. Joignons que les désirs se manifestent différemment parmi les consommateurs d'un même produit, et qu'il est impossible de mesurer la psychologie variable des hommes par l'effort variable d'un ou de plusieurs autres hommes. La psychologie du désir est sujette à tant d'écarts, elle est cause de tant de perturbations déconcertantes, qu'il est chimérique de vouloir les évaluer par l'effort tout aussi variable des producteurs. Qui peut se flatter de mesurer un état d'âme? Jevons lui-même n'a pu trouver le mètre de nos désirs et de nos passions. Ce sont choses susceptibles tout au plus d'appréciation et non de mesure [1].

Tout ce qui met l'homme en jeu échappe à l'inflexibilité des lois naturelles ou physiques. L'attraction du besoin, qui commande et conditionne le travail, ne peut être assimilée à l'attraction terrestre soumise partout aux mêmes lois immuables. L'être humain, avec les impulsions qui l'ébranlent et les efforts qu'il dépense, n'est pas une donnée constante comme les données quantitatives de la matière. Si donc le travail est un effet dont le désir est la cause, on est forcé

(1) BOURGUIN, *La mesure de la valeur et la monnaie*, p. 32.

pratiquement de reconnaître que ce qui a une valeur dans le travail, c'est la valeur du produit qui en sort pour donner satisfaction au désir sous la pression duquel le travail a été décidé et entrepris. Comme l'a dit spirituellement M. Aymard, « le travail n'est pas maître, mais valet [1] ». En d'autres termes, le travail n'est pas la cause de la valeur, mais son effet. Et soit qu'on le tienne pour cause, ou mieux pour effet, il est impuissant à mesurer la valeur, parce qu'il est incapable de mesurer le désir qui en est la cause.

II. — Une dernière raison, que nous croyons topique, peut servir à démontrer tout à la fois que le travail ne peut être ni la cause ni la mesure de la valeur : le travail est doué de valeur. Proposition incontestable ! Quelle valeur le travail pourrait-il projeter et incorporer dans les choses, si ce n'est la sienne ? Nul ne peut donner que ce qu'il a. Remarquons, en passant, que Smith et Ricardo n'ont pas su distinguer avec netteté, dans la détermination de la valeur des marchandises, la *valeur* du travail du *temps* de travail. Tandis que Smith semble se référer, de préférence, à la valeur du travail dépensé dans un produit, Ricardo paraît, au contraire, s'attacher particulièrement au temps de travail consacré à ce produit. De là une source de nouvelles obscurités que Marx a eu raison de dénoncer dans sa « Critique de l'économie politique [2] ». Quoi qu'il en soit de ces divergences, il reste que le travail a une valeur puisqu'il la confère aux marchandises; et sa valeur, d'où qu'elle vienne, est variable comme toutes les autres valeurs. Alors une question insoluble se pose : si toute valeur vient du travail, d'où vient la valeur du travail lui-même et comment expliquer ses variations ? Dira-t-on que la valeur des produits

(1) AYMARD, *op. cit.*, p. 109.
(2) MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, chap. I, p. 71 à 73, trad. Laura LAFARGUE, Paris, Giard et Brière, 1909.

s'explique et se mesure par le travail qu'ils ont exigé, et que la valeur du travail s'explique ou se mesure par la valeur des produits qu'il a réalisés ? « Cercle sans issue », comme dit M. Gide [1], que l'école collectiviste tient pour l'écueil insurmontable de la théorie ricardienne de la valeur.

Et cette difficulté s'aggrave de ce qu'une fois admis que le travail de l'ouvrier produit toute la valeur des marchandises, il devrait pouvoir s'échanger contre cette valeur et par suite le salaire devrait équivaloir à l'intégralité du produit. Or, Engels fait tristement cet aveu : « Le salaire, valeur d'une quantité déterminée de travail vivant est toujours inférieur à la valeur du produit qui a été obtenu par ce travail et dans lequel celui-ci est matérialisé. Formulée dans ces termes, la question est vraiment insoluble [2] ». Ce qui revient à dire que la valeur du travail vivant fourni par l'ouvrier est inférieure à la valeur du travail cristallisé dans le produit. Comment expliquer cette contradiction ? Marx s'y est épuisé sans succès. Il distingue la force de travail vendue et la force de travail livrée. La première qui est payée par le salaire représente les facultés personnelles cédées temporairement par l'ouvrier au capitaliste; la seconde est l'opération fournie après coup par le travailleur et qui s'incorpore dans le produit; et le résultat de celle-ci, qui reste aux mains du capitaliste, est supérieure aux salaires payés pour celle-là aux mains de l'ouvrier [3]. Distinction captieuse et fausse, car ces deux forces distinguées par Marx n'en font qu'une. Le travail fourni par l'ouvrier et payé par le patron est un ensemble d'efforts successifs qui ne peuvent être envisagés par les parties qu'au moment

(1) GIDE, *Principes d'économie politique*, Notions générales, IX, La cause de la valeur, § 2, Le travail, p. 66, 9e édition, 1905.

(2) ENGELS, Préface du livre II du *Capital* de MARX.

(3) MARX, *Le Capital*, p. 83, col. 1, p. 231 à 234, p. 256 et 257. Comparer la *Misère de la philosophie*, chap. I, § 2, p. 60 et suiv. Voir sur les variations de Marx à ce sujet : BOURGUIN, *Des rapports entre Proudhon et Karl Marx*, *Revue d'économie politique*, mars 1893, p. 186, note 1; p. 187-188, note 1.

même où ils sont dépensés dans la production. Ce qui n'empêche que la valeur produite puisse être, dans les conditions normales, supérieure à la rémunération de ce travail, c'est-à-dire au montant des salaires. Présentement, il n'y a donc point, en fait, concordance entre la valeur des choses et le travail des hommes.

Et ce désaccord est logique. Au lieu d'y voir une antinomie insoluble et une discordance inique, il comporte une explication toute simple. Le travail « vivant », comme dit Engels, n'est pas une valeur actuelle et certaine. Que sera son résultat ? On ne le connaîtra qu'à l'œuvre faite. Jusqu'à ce terme final, dont la durée peut varier selon la production à laquelle on l'applique, selon qu'il s'agit d'un meuble à façonner, d'une maison à construire ou d'une ligne de chemin de fer à créer, le travail peut manquer son but. Mille et mille causes peuvent diminuer et parfois détruire la valeur qu'il devait produire. Les effets du travail sont aléatoires. De là tous les risques de l'industrie et les ruines si fréquentes des entreprises qui donnaient même les plus belles espérances. En réalité, le travail en soi n'a qu'une valeur éventuelle, et cette valeur éventuelle du travail est faite de la valeur éventuelle du produit qui peut en sortir. C'est pourquoi M. Aymard a mille fois raison de dire que cette valeur du travail n'est qu'une « promesse », qu'une « probabilité », une valeur qui sera ou qui ne sera pas.

Mais une fois réalisée, « une fois les prévisions du travailleur ou de l'entrepreneur accomplies, la valeur concrétisée dans le produit est certaine [1] ». Celle-ci se trouve accrue par une sorte de consolidation. L'œuvre est terminée, les risques sont conjurés, la valeur est faite et parfaite. Tant que le travail est en cours, sans que le produit soit achevé, ce travail ne représente qu'un espoir de valeur, espoir qui ne se changera en certitude qu'au jour où l'œuvre

(1) Aymard, *op. cit.*, p. 172.

de production sera définitivement terminée. C'est ce qui fait dire encore à M. Aymard : « Une maison toute édifiée vaut mieux que le prix du travail générique moyen, nécessaire à la construire, parce qu'elle est une réalité, et que la somme de travail nécessaire à la construire est une valeur aléatoire, qui lui est d'ailleurs virtuellement, non pas égale, mais inférieure [1] ». Or, le travail de l'ouvrier est payé comptant, alors qu'il n'est qu'une valeur à terme, et c'est pourquoi le salaire ne peut équivaloir à la totalité de la valeur qui peut être ultérieurement produite. « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

Cette considération explique pourquoi le travail à la tâche ou aux pièces est mieux rémunéré que le travail à l'heure ou à la journée. Dans le premier, le résultat du travail est connu, la valeur produite est tangible; dans le second, l'heure ou la journée n'exprime qu'un résultat probable, qu'une valeur présumée. Le premier donne une quasi-certitude, le second suppose une conjecture qui laisse la porte plus largement ouverte aux risques et aux mécomptes.

Enfin, si le salaire ne représente pas toute la valeur du produit, c'est qu'il n'est pas seul à travailler; il a un collaborateur nécessaire sans lequel il ne pourrait rien faire. Un ouvrier cordonnier fabrique une paire de chaussures : il serait illogique autant qu'injuste que son salaire équivaille à la paire elle-même, s'il n'a fourni ni les outils, ni le cuir dont elle est faite. Prétendre, comme l'a fait Karl Marx, que le capital est du travail mort, qui se vivifie et s'engraisse aux dépens du travail vivant de l'ouvrier, est une erreur ou une duperie. Sans doute, le capital est inactif par lui-même; mais, sans son aide, la main-d'œuvre le serait tout autant. Unis en une coopération nécessaire, ils deviennent productifs. « Le travail et le capital sont comparables à l'électricité positive et à l'électricité négative : sépa-

(1) Aymard, *ibid.*, p. 173.

rées, elles sont dépourvues d'action; associées et combinées, elles nous donnent force, mouvement, lumière et chaleur [1] ».

Et pour cette contribution nécessaire à la production, le capital mérite une rémunération. Comme le salaire, et avant même que l'entreprise ait réalisé les espérances plus ou moins justifiées de ses fondateurs, il doit recevoir une rémunération appelée intérêt, car il est vraiment intéressé dans l'affaire. Et là encore, le temps peut servir à justifier ce prélèvement. Le capitaliste prêteur donne à l'emprunteur du certain pour de l'incertain, l'homme étant toujours sûr de ce qui est et ne l'étant jamais de ce qui sera. En vous mettant dix mille francs dans les mains, vous les acquérez tout de suite et je ne les récupérerai que plus tard; et de cela il est de toute justice que le capitaliste se fasse payer. Le présent vaut plus que le futur, parce que le présent est une actualité immédiatement réalisable, tandis que l'avenir est une éventualité plus ou moins lointaine qui, eu égard à la fragilité des choses humaines, est pleine de risques et de hasards. En d'autres termes, ce qui est actuellement est plus sûr et plus certain que ce qui sera demain ou après demain, dans cinq, dix ou quinze ans. Une récolte qu'on engrange vaut plus qu'une espérance de moisson. Ici encore le proverbe a raison : « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

III. — Une dernière question se pose : si le travail ne peut aujourd'hui constituer et mesurer la valeur, ne pourrait-il pas la mesurer et la constituer un jour ? Les partisans de la valeur-travail ne sont pas d'accord sur la place qu'il convient d'assigner, dans le temps, à la réalisation de ce mariage de convenance et de raison.

Smith situait surtout dans le passé lointain des époques

(1) M. le professeur Turgeon à son cours de 1908.

primitives le rôle prépondérant qu'il attribuait au travail dans la valeur. Plus hardi, Ricardo avait fait de ce rôle une réalité actuelle; et Marx, qui doit tant à l'école anglaise, s'est appliqué à présenter le travail comme le facteur essentiel qui, présentement, détermine et justifie toute valeur dans les sociétés modernes. En cela même, il continuait et parachevait la doctrine des premiers classiques.

Avant lui, Rodbertus avait vu dans le travail le véritable fondement de la valeur. Mais, au lieu de présenter cette idée comme une chose existante dont chacun peut prendre conscience, il se la figurait comme un progrès à poursuivre et qu'il appartient à un avenir plus ou moins éloigné de réaliser. Au lieu de proclamer comme Marx que toute valeur vient du travail, il se contente d'exprimer le vœu que toute valeur se règle un jour sur le travail; au lieu de constater ce qui est, il exprime ce qui doit être. Parlant en effet de la théorie de Ricardo, il écrivait en 1837 : « Cette théorie se trompe en ce seul point qu'elle considère comme existant déjà ce qui n'existe encore qu'en esprit, ce vers quoi la réalité se borne à graviter et que l'avenir seul doit réaliser [1] ». On ne saurait indiquer plus clairement que le devoir de l'avenir est de fonder la valeur sur le travail. Chose curieuse : les derniers disciples de Marx, convaincus de l'impossibilité de soutenir que la valeur vient aujourd'hui du travail, se sont avisés de reprendre l'idée de Rodbertus et d'insinuer que Marx, lui aussi, n'avait pas vu dans la valeur-travail une réalité du présent, mais un idéal de l'avenir. Contre cette interprétation audacieuse, les textes de Marx protestent.

Telle fut bien, en revanche, la pensée de Proudhon; et il n'est pas inutile de montrer quel parti ce fils orgueilleux de l'économie orthodoxe, qui tenait Adam Smith pour son père spirituel, a tiré des principes de l'école anglaise.

(1) Schriften von Dr. Carl RODBERTUS-JAGETSOW (Berlin, 1899, 3 vol.). t. III, p. 120. — Cf. GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 481, note 1.

Dans l'impossibilité où nous sommes de mesurer la valeur du travail par la peine prise et l'effort dépensé, nous ne pouvons la connaître et l'évaluer qu'à l'œuvre faite et d'après les résultats obtenus. Il faut avouer que cette dernière mesure est d'une perfection relative, puisqu'elle dépend des chances bonnes ou mauvaises, des qualités variables de la matière première, de la puissance très diverse de l'outillage, toutes choses qui peuvent réagir sur le travailleur, accroître ou diminuer sa peine et sa productivité. Proudhon s'en offensait. Après avoir reconnu que « le produit sans échange tombe en non-valeur », il s'est demandé comment le travail peut être mesuré; et cette mesure comparative, il ne l'a trouvée que dans l'objet, c'est-à-dire dans le produit du travail, ou dans le sujet, c'est-à-dire dans la personne du travailleur. Or, si l'on considère le travail dans le produit qui n'est qu'une transformation de la matière, Proudhon remarque que partout la nature, qui alimente la production, est « inégale à elle-même » : d'où l'impossibilité d'une commune mesure. Par contre, si l'on envisage le travail dans la personne du travailleur, la même inégalité aboutit à la même impossibilité : « Le meilleur ouvrier, le plus sûr de ses procédés, de ses instruments et de sa main, le plus laborieux et le plus zélé, n'atteint pas constamment à la même perfection dans son ouvrage : or comment évaluer toutes ces différences ? Comment surtout séparer les vices du travail d'avec les défectuosités de la nature et les accidents de la production [1] » ?

Et pourtant, impuissante à connaître et à mesurer la peine prise, l'humanité d'aujourd'hui ne peut, comme l'humanité d'autrefois, juger et évaluer le travail qu'à l'œuvre faite. Il n'est donné à personne de sonder les reins et les cœurs. Une société n'est pas même intéressée à rémunérer le tra-

(1) PROUDHON, *De la création de l'ordre dans l'humanité*, chap. IV : L'économie politique, nº 406, p. 386; nº 410, p. 390, Paris, 1843.

vail pour le travail, l'effort pour l'effort. Ce qui lui importe, ce sont les résultats qui l'enrichissent; ce qu'il lui faut, ce sont les produits dont elle vit. Proudhon répugnait à cette solution imparfaite; et son imagination s'est plue à caresser une solution de stricte « justice égalitaire » qui unirait indissolublement la valeur au travail. Comme Smith, il se pose cette question : « Quel est, pour chaque producteur, le prix naturel de la chose qu'il désire vendre, relativement à celle qu'il désire acheter »? Et, avec Smith, il répond : « Le prix de chaque chose est le travail que sa production exige ». Mais, par une inversion curieuse, Proudhon place dans l'avenir la réalisation de cette proposition, alors que Smith n'en admettait la possibilité que pour le passé : « L'erreur de Smith et de ceux qui l'ont suivi a été de penser que la théorie s'éloignait de ses principes abstraits au fur et à mesure du développement de la civilisation; tandis qu'au contraire c'est le développement organique de la société qui rend l'application de ces principes possible. Oui, le prix de chaque chose est le travail que la production de cette chose exige; et puisque chaque travailleur est individuellement payé par son produit, le produit de l'un doit pouvoir aussi payer le travail de l'autre; la seule difficulté est de trouver la mesure comparative des valeurs. Ne disons pas avec Smith : cette mesure pouvait exister dans l'état sauvage, mais elle ne se trouve plus. Disons au contraire : le travail ne pouvait être équitablement évalué ni dans l'état barbare, ni pendant la période ascensionnelle de la civilisation, ni tout le temps qu'il existera des paresseux par orgueil, des incapables par vice héréditaire, des fripons par intempérance et des marchands sans contrôle : mais un jour cela sera [1] ».

Ainsi donc, le travail n'est pas la mesure de toute valeur,

(1) PROUDHON, *De la création de l'ordre dans l'humanité*, chap. IV : L'économie politique, nº 409, p. 388-389, Paris, 1843.

mais il le deviendra. Le travail doit être roi, et sa royauté ne saurait s'accommoder d'être subordonnée aux caprices des désirs individuels [1]. Prométhée, dont Proudhon fait une personnification de la société, devra faire du travail le principe de proportionnalité de toutes les valeurs. Aujourd'hui la valeur est inorganique; Prométhée doit donc l'organiser de manière que le travail en soit en même temps l'unique source et l'unique mesure. Cela fait, la valeur sera « constituée [2] ».

Mais comment réaliser cette « valeur vraie » des produits ? A en croire Proudhon, il suffirait de décider que les produits seront mesurés, en fait, par la quantité de travail qui y est incorporée. Imaginons que tous les vendeurs ne puissent acheter qu'en proportion de leur travail, et le travail, devenu la règle de tous les échanges, deviendra le principe fixe de toutes les valeurs. Ainsi l'idéal des premiers économistes anglais deviendra une réalité. En échangeant produits contre produits, on échangera travail contre travail; et, du même coup, la loi du talion appliquée au monde économique devient une bénédiction.

Par malheur, Proudhon affirme sans rien prouver. Quels seront les moyens de cette révolution? Celle-ci suppose une inversion radicale de la mentalité humaine, c'est-à-dire un nouveau monde et de nouveaux hommes. Jusqu'à ce que cette métamorphose soit réalisée, toutes les objections formulées plus haut restent entières. Contre elles, le lyrisme de Proudhon ne peut rien. Et cependant il se croyait homme à faire ce miracle. « Je veux changer, s'écriait-il, la base de la société, déplacer l'axe de la civilisation, faire que le monde qui, sous l'impulsion de la volonté divine, a tourné jusqu'à ce jour d'Occident en Orient, mû désormais par la

(1) PROUDHON, *Avertissement aux propriétaires*, p. 26 et suivantes. — Cf. BOUGLÉ, *La sociologie de Proudhon*, p. 50-52.

(2) PROUDHON, *Contradictions économiques*, I, p. 92-97. 290. — Cf. BOUGLÉ, *op. cit.*, p. 150-154.

volonté de l'homme, tourne d'Orient en Occident[1] ». Orgueilleuse chimère ! Il faudrait, pour constituer la « vraie valeur » telle que l'a rêvée Proudhon, créer une humanité nouvelle. Elle n'est pas encore née.

§ V

Rôle du travail dans la valeur.

Redescendons aux réalités du présent. Nous croyons avoir établi que le travail ne peut être considéré en lui-même comme l'étalon de mesure des valeurs, ni, à plus forte raison, comme la cause fondamentale de la valeur et, qu'à tout prendre, il en serait plutôt l'effet. Et pourtant il est indéniable qu'il a une action sur la valeur. Laquelle ? Un premier point certain, c'est que tout travail rationnel doit avoir pour but de créer une valeur. L'objet produit devant être vendu et consommé, tout producteur ne se résignera à le produire qu'autant qu'il sera susceptible de réaliser une valeur. Ce qui ne veut pas dire que le travail a toujours pour effet de produire une valeur; car le but poursuivi peut être manqué par suite de causes nombreuses, par suite de la sottise ou de la maladresse du producteur, par suite des caprices changeants de la mode et de l'instabilité des goûts du consommateur. La valeur est donc le but poursuivi qui explique et détermine l'effort, qui stimule et gouverne la production. On connaît le dicton : « Qui veut la fin veut les moyens ». Mais cette fin n'est pas toujours atteinte par le travailleur. Et c'est pourquoi il n'y a pas nécessairement concordance entre le travail et la valeur. Il se peut que celle-ci soit un simple mirage, une espérance déçue, et le travail qu'elle a suscité est alors peine perdue. Cela tient

(1) Pour les textes, voir BOUGLÉ, *op. cit.*, p. 168-172.

à l'élément de rareté que contient toute valeur. Le travail, pour être productif de valeur, doit compter avec l'influence diverse et souvent déconcertante de cet élément nécessaire. Rappelons ici la distinction des classiques anglais entre les marchandises reproductibles à volonté et celles qui ne le sont pas.

I. — Et d'abord, en ce qui concerne les marchandises reproductibles à volonté, le travail risque, par suite des conditions qui le gouvernent aujourd'hui, d'amener une diminution de valeur. Il est trop fréquent que la concurrence aveugle et imprévoyante des producteurs les amène à augmenter outre mesure les quantités produites, et dans ce cas, la valeur, tombant au-dessous du coût de production, est inférieure au travail dépensé. D'où il suit qu'il n'est pas impossible que la valeur d'un produit fléchisse à mesure que le travail de production augmente. La valeur résultant de la réunion, dans une juste proportion, de l'utilité et de la rareté, le travail n'est susceptible de valeur qu'à la condition de produire une utilité qui ne fasse point disparaître trop complètement la rareté du produit. Que s'il jette sur le marché des utilités surabondantes, le travail entraînera une dépréciation des valeurs. C'est le cas des crises de surproduction qui manifestent un excès des énergies productrices. Chaque fabricant s'ingénie, pour accroître ses profits, à multiplier ses produits, et cette multiplication même tend à les avilir. Et c'est pourquoi, en augmentant outre mesure les choses valables, on diminue leur valeur en diminuant leur utilité. Qu'on parvienne à fabriquer artificiellement le diamant, cette application nouvelle du travail humain diminuera la valeur du diamant en diminuant sa rareté. Le travail peut donc, en certains cas, déprimer la valeur d'une chose en multipliant inconsidérément les quantités produites. Ce qui revient à dire que, pour aboutir

à une valeur, le travail doit produire de l'utilité sans supprimer la rareté par une surabondance excessive des quantités produites. C'est la raison d'être des « cartels » de producteurs, qui ont pour but d'adapter les quantités produites aux besoins de la consommation et d'assurer l'approvisionnement du marché sans avilir les prix.

Ainsi, pour qu'il soit productif de valeur, le travail doit réaliser un certain équilibre entre l'utilité et la rareté. Faute de quoi, il n'aboutira qu'à une non-valeur. Cette combinaison nécessaire entre l'élément qualitatif et l'élément quantitatif de la valeur varie nécessairement suivant la nature du produit et l'état du marché. Bornons-nous, pour conclure, à ces propositions générales : 1° Lorsqu'une chose exige beaucoup de travail pour en produire une petite quantité, sa valeur est grande et, dans ce cas, la rareté de cette chose vient précisément de ce que sa production exige un travail long et difficile. — 2° Inversement, lorsqu'une chose exige peu de travail pour en produire une grande quantité, sa valeur est faible et, dans ce cas, l'abondance de cette chose vient précisément de ce que sa production ne demande qu'un travail facile et vulgaire.

II. — S'agit-il maintenant de choses dont la quantité ne peut s'accroître à volonté par l'industrie de l'homme, la question se complique. Plus moyen de prétendre que la valeur vient d'un travail de production qui, dans le cas, est impossible. Comment soutenir que la valeur d'objets d'art anciens vient du travail, alors qu'elle échappe plus ou moins à toute possibilité de reproduction par le travail ? Ici, la rareté est prédominante. Ricardo, nous l'avons vu, en a fait l'aveu : « Il y a des choses dont la valeur ne dépend que de leur rareté. Nul travail ne pouvant en augmenter la quantité, leur valeur ne peut baisser par leur plus grande abondance. Tels sont les statues et les tableaux précieux ».

Il faut même aller plus loin que Ricardo. Dans son vrai sens économique, la rareté n'est pas seulement absolue, mais relative. Absolue, elle implique l'existence d'une chose unique, comme le portrait de la Joconde qui exclut toute possibilité de reproduction par l'auteur. Relative, la rareté est plus ou moins grande suivant qu'elle échappe plus ou moins complètement à une reproduction par le travail. Sans doute, un tableau peut faire l'objet de copies plus ou moins nombreuses; mais ces reproductions du tableau original reproduiront l'image sans jamais en atteindre le prix. Si bien faites qu'elles soient, les copies de la Joconde n'auront point la valeur du chef-d'œuvre de Léonard de Vinci. Plus un objet précieux est rare, moins l'intervention du travail y est possible. On peut lire en de nombreux ouvrages économiques que la rareté se ramène au travail, en ce sens que le travail peut rendre un produit moins rare; mais cela n'est vrai que des marchandises dont l'industrie de l'homme peut accroître la quantité. Il faut en excepter toutes celles où cette reproduction à volonté est impossible.

Allons plus loin. Sans être impossible, cette reproduction peut être difficile, c'est-à-dire échapper plus ou moins à notre volonté. La rareté est susceptible de nombreux degrés, suivant que le travail humain est investi d'une puissance plus ou moins grande. Il est irrationnel de partager les marchandises en deux classes qui s'opposeraient l'une à l'autre : les marchandises qui seraient rares et celles qui ne le seraient pas. En fait, les marchandises ne sont séparées les unes des autres que par des degrés, des nuances de rareté : « Voilà pourquoi, écrit M. Aymard, les chronomètres peuvent être dits rares. Non pas parce qu'ils nécessitent beaucoup de travail, mais parce que les ouvriers employés à les faire et capables de s'acquitter de cette besogne sont en nombre restreint [1] ».

(1) Aymard, *op. cit.*, p. 122.

Allons plus loin encore. Une chose peut être dite rare, non plus parce qu'elle est difficile à reproduire par le travail, mais parce qu'il est difficile de se la procurer. C'est le cas d'une denrée qui, bien que reproductible, existe en quantité trop faible pour les besoins immédiats de la consommation. Le travail n'est pour rien dans l'accroissement de sa valeur. Adam Smith cite l'exemple suivant : « Un deuil public fait hausser le prix du drap noir dont le marché se trouve presque toujours trop peu fourni dans ces occasions ». Et il en donne cette explication : « C'est de marchandise, et non de travail, que le marché se trouve trop peu fourni, d'ouvrage fait et non d'ouvrage à faire [1] ». De même lorsque le prix du pain augmente, ce n'est pas qu'il faille plus de travail pour faire le pain, mais c'est qu'il est plus difficile de se procurer du blé.

La rareté exerce donc une action considérable sur la détermination de la valeur; et cette rareté n'est pas, autant qu'on le croit, dans la dépendance du travail. Nous voulons dire que l'homme ne peut toujours diminuer à volonté cette rareté par son effort. Là où il le peut, le travail, en diminuant la rareté, peut diminuer la valeur; là où il ne le peut pas, la rareté est sans remède, et la valeur n'a d'autre mesure que l'intensité du désir.

III. — Gardons-nous donc de croire, en tout ceci, à la toute-puissance du travail. L'idée de valeur est liée à l'obstacle qui s'oppose à la satisfaction d'un besoin; et l'homme ne peut triompher de cet obstacle que plus ou moins difficilement. Il est même des cas où tout le travail du monde est impuissant à le surmonter totalement, ou même à le vaincre partiellement. C'est à l'homme, avant d'appliquer ses forces à une œuvre de production, de prendre conscience de ses impossibilités de succès ou de ses difficultés d'exécution.

(1) Adam SMITH, *Richesse des Nations*, t. I, p. 78.

Autrement dit, il appartient au producteur de combiner sagement son travail de manière à l'adapter à l'utilité et à la rareté, dont la réunion doit constituer la valeur espérée et poursuivie dans l'acte de production. En cela même, le travail reste subordonné au contrôle de la raison. Au fond, ce n'est pas le travail qui détermine la valeur, mais la valeur qui détermine le travail. L'or possède une valeur avant que les travaux d'affinage et même d'extraction soient exécutés. Et cette valeur se communique, avant toute exploitation, aux terrains où l'homme découvre l'existence d'un gisement. La valeur préexiste donc au travail. Et si l'homme se décide à la poursuivre de ses efforts, c'est que son intelligence en a la conception nette avant que de chercher à la réaliser par le travail.

Qu'est-ce donc, en fin de compte, que le travail ? — Une force en action. C'est l'activité de l'homme éclairée par la raison et dirigée par la volonté vers un but utilitaire. Loin qu'il soit une puissance dirigeante, il n'est qu'une force dirigée. Il ne commande pas, il exécute. C'est un serviteur qui obéit plus ou moins habilement, plus ou moins utilement aux ordres de l'intelligence. De ce fait, le travail n'apparaît pas, dans le domaine de la valeur, comme une cause supérieure, mais comme un agent subalterne.

Où le rôle prédominant de l'intelligence et le rôle subordonné du travail apparaissent encore, c'est dans le jugement délicat et pourtant nécessaire que présuppose l'effort humain pour être productif.

En effet, le travail n'est pas créateur de matière. Bien qu'il soit de mode de vanter les « créations » du travail humain, le travail du peintre qui fait un tableau ou celui du menuisier qui fait une table, n'a jamais créé la matière qui est nécessaire pour faire la table ou le tableau. Le pouvoir créateur n'appartient pas aux hommes. Ils ne font rien de rien, *ex nihilo nihil*. Ils ne créent pas, ils produisent. Et à

quoi tient cette vertu productive du travail ? Elle suppose une comparaison entre deux peines : la peine que le travail nous impose actuellement et la peine que le travail nous évite éventuellement. Si l'utilité produite ne dépasse pas en jouissance la fatigue inhérente à l'effort dépensé, le travail sera jugé improductif et l'homme s'en abstiendra. En raison, le travail suppose donc une balance entre un passif qui est la peine prise et un actif qui est le résultat obtenu. Toute la productivité du travail dépend d'une évaluation approximative qui doit précéder toute production. Autrement dit, la productivité économique réside dans une économie de peine. C'est une application de la loi du moindre effort.

Cela étant, la valeur est caractérisée par une difficulté de satisfaction ou, comme disait Malthus, par une « difficulté d'acquisition », que l'homme se propose de vaincre par son travail, en produisant les utilités ou richesses qui rendent cette acquisition accessible et cette satisfaction possible. D'où il suit que le travail, produisant des utilités, des richesses, des biens, c'est-à-dire des choses plus ou moins désirables et partant plus ou moins douées de valeur, ne crée pas la valeur qui vient, au contraire, d'un obstacle qu'il tend à surmonter, d'une difficulté qu'il tend à supprimer. C'est ce qui a fait dire à Bastiat que les utilités produites par le travail sont des « utilités onéreuses », par opposition aux « utilités gratuites » qui sont fournies par la nature. Et par cela même que l'utilité onéreuse implique un effort dépensé et une difficulté vaincue, elle devient valeur. Par contre, dès que l'utilité cesse d'être partiellement onéreuse pour devenir partiellement gratuite, les frais diminuent et la satisfaction augmente. Voilà tout le secret du progrès économique. Chaque fois qu'un progrès de ce genre se réalise, une partie de nos efforts devient disponible et nous pouvons les appliquer à la satisfaction de nouveaux désirs.

En abaissant les frais tout en multipliant les produits, la fabrication mécanique a diminué la valeur de certains objets, qu'elle a rendu accessibles du même coup à un plus grand nombre d'acheteurs. D'où Bastiat concluait que « chaque progrès anéantit de la valeur ». Expression excessive, à laquelle il vaut mieux substituer cette formule plus vraie, à savoir que le progrès déplace la valeur en substituant aux valeurs anciennes des valeurs nouvelles; en remplaçant, par exemple, la valeur de la chandelle ou du quinquet par la valeur du gaz ou de l'électricité.

Quoi qu'il en soit, le travail produit des choses utiles, des biens comme disent les juristes, des richesses comme disent les économistes, qui peuvent être douées de valeur. Mais il ne faut pas confondre la valeur avec les choses valables. Il ne faut pas confondre davantage l'origine des choses douées de valeur avec l'origine de la valeur qu'elles peuvent avoir : confusion dans laquelle sont tombés tous les partisans de la valeur-travail. L'origine des premières est le travail, l'origine de la seconde est plus lointaine, plus mystérieuse, plus psychologique. Les choses valables sont des choses utiles et désirables; mais le principe d'où procède leur valeur est un besoin à satisfaire, une souffrance à éviter, une difficulté à vaincre [1]. Et comme cette difficulté à vaincre se résout en un travail à faire, on comprend que les premiers classiques anglais aient été amenés à apprécier cette difficulté inhérente à la valeur par le travail qui l'a vaincue.

Mais l'origine de la valeur ne peut s'expliquer par l'effort nécessaire à l'homme pour la réaliser dans les choses, pas plus que l'espace ne peut s'expliquer par l'effort musculaire ou mécanique nécessaire au voyageur pour le franchir à pied ou en automobile; pas plus que la notion de beauté ne peut s'expliquer par l'effort nécessaire à l'artiste pour l'exprimer; pas plus que le froid et la chaleur ne peuvent s'ex-

(1) Cf. AYMARD, *op. cit.*, p. 76-77.

pliquer par l'effort nécessaire à l'homme pour les conjurer. Tous ces efforts ne créent ni la beauté, ni l'espace, ni la valeur, mais ils les poursuivent en s'efforçant de produire de mieux en mieux les moyens propres à atteindre ces fins supérieures et préexistantes [1].

En définitive, nous puisons l'idée de valeur en nous-mêmes, par la sensation des besoins que nous éprouvons, par la conscience des obstacles qui s'opposent à leur satisfaction et des efforts qui nous sont imposés pour y pourvoir. D'un mot, la valeur est nôtre. C'est un phénomène humain; et, par cela même, elle est subjective, au lieu d'être objective comme l'ont insinué les premiers classiques anglais, comme l'ont affirmé Marx et ses disciples.

Résumons-nous. Le travail ne peut être la mesure de la valeur, parce que, nulle part, il n'est identique à lui-même comme peine, comme temps, comme besoin et comme valeur.

Le travail ne peut être la cause de la valeur, d'abord parce qu'il n'est pas toujours maître de l'utilité qui reste soumise aux appréciations souveraines et capricieuses des acheteurs; ensuite, parce qu'il n'est pas toujours maître de la rareté, et qu'en outre, il ne peut produire des utilités douées de valeur qu'en augmentant la somme des choses valables, et parce qu'en cherchant à produire des valeurs en produisant des utilités, il risque de diminuer ces valeurs en augmentant leurs quantités. Si nécessaire que soit une chose, son utilité diminue à mesure que le travail augmente les quantités produites, et elle peut fléchir graduellement par l'excès de production jusqu'à un point extrême où elle tombe en non-valeur par suite de la satiété de la consommation. C'est ce que Jevons a appelé le degré final d'utilité.

Le travail n'est donc qu'un agent d'exécution, stimulé dans ses efforts par l'espoir de produire une valeur en pro-

(1) Cf. AYMARD, p. 78 et 79.

duisant des choses utiles, et, par contre, retenu dans ses efforts par la crainte de produire une non-valeur en produisant démesurément des choses utiles. Aiguillon d'une part, frein d'autre part, telles sont les forces contraires qui animent et modèrent à la fois l'effort humain. Et cela est bien; car il fallait un stimulant au travail pour la peine prise et, en même temps, un modérateur pour empêcher les efforts excessifs et les gaspillages ruineux. Et Bastiat aurait pu voir là une bienfaisante harmonie économique.

CHAPITRE III

Rôle du coût de production dans la valeur.

SOMMAIRE

Pages
§ 1. — Quels sont les éléments du coût de production ?..... 425
§ 2. — Le coût de production explique-t-il la valeur ?..... 441
§ 3. — Le coût de production peut-il être un effet de la valeur ?..... 449

Le rôle du coût de production dans la valeur est un problème complexe. Comment Smith et Ricardo l'ont-ils compris, posé et résolu ? C'est le premier point à éclaircir.

On a vu, par notre analyse des idées de Smith et de Ricardo, que ces deux auteurs se sont appliqués à découvrir l'origine de la valeur dans la production des choses valables. Et ce principe producteur de la valeur a varié suivant les temps. Dans l'état primitif des sociétés, c'est le travail. Par la suite, avec le développement social apparaissent deux autres principes : la terre et le capital. Ce qui fait écrire à Smith : « Dans un pays civilisé, il n'y a que très peu de marchandises dont toute la valeur d'échange procède du travail seul; pour la très grande partie d'entre elles, la rente et le profit y contribuent pour une très forte portion ». Ainsi l'appropriation de la terre et l'utilisation du capital inaugurent une seconde période sociale, pour laquelle l'origine de la valeur ne doit plus être cherchée dans le travail, mais dans le coût de production, qui comprend le salaire, la rente et le profit. Se réglant sur le

progrès social, la pensée de Smith va du simple au composé. La notion de valeur s'étant compliquée avec le temps, n'est-il pas naturel que l'explication de ses origines soit plus complexe ?

Mais il faut prendre garde que, pour passer de l'explication de la valeur par le travail à l'explication de la valeur par le coût de production, Smith et Ricardo se sont laissés entraîner à une transposition illogique. Après avoir posé en principe que la valeur doit s'expliquer par sa production, ils analysent cette production au point de vue de la répartition : contradiction périlleuse que M. Petit a judicieusement soulignée. Une fois admis que la valeur du produit est un résultat de la production, pourquoi « faire intervenir des notions telles que salaire, profit, rente, qui appartiennent non pas à la catégorie de la production, mais à la catégorie de la distribution » ? C'est déplacer la question et l'obscurcir. « Salaire, profit, rente, ne sont autre chose que trois noms donnés aux différentes parts de la valeur distribuées par le mécanisme du marché entre ceux qui sont intervenus, à des titres divers, dans la production [1] ». Étudier cette répartition subséquente de la valeur ne peut rien nous apprendre sur le principe initial de la valeur, pas plus que le partage d'un bien entre divers ayants droit ne peut nous renseigner sur l'origine de ce bien. C'est pourtant ce qu'ont fait Smith et Ricardo : ils ont conclu du mode de distribution de la valeur au mode de sa production. Cette confusion était grosse de difficultés que ni l'un ni l'autre n'ont pu qu'entrevoir. De là l'indécision, sinon même la contradiction de leur langage. La rente et le profit sont-ils le résultat d'une *addition* de valeur due à la coopération du propriétaire et du capitaliste, ou bien ne sont-ils qu'un *prélèvement* arbitraire exercé par ceux-ci sur le travail

(1) PETIT, thèse déjà citée, p. 110.

de l'ouvrier ? On a vu que Smith semble tantôt admettre, tantôt nier la productivité du capital. Et la même indécision se retrouve chez Ricardo : s'il reconnaît, par endroits, une plus-value résultant des bons offices du capital dans l'œuvre de production, il semble convaincu, par ailleurs, que la hausse des profits est faite d'une baisse des salaires. Ces incertitudes ou ces imprudences de langage devaient être exploitées par les socialistes au bénéfice de leur doctrine.

En tout cas, ces indécisions de pensée qui embarrassent et obscurcissent la thèse de Smith et de Ricardo, suffiraient à expliquer pourquoi leurs successeurs directs, Mac Culloch et Senior, semblent hésiter à attribuer au coût de production une influence prépondérante et décisive sur la valeur des choses. Si respecteux qu'ils soient de leurs devanciers, ils mettent mieux en vedette la notion d'utilité et considèrent surtout le coût de production comme un point central autour duquel oscillent les prix du marché. On retrouve là l'influence de Malthus, qui n'avait cessé d'opposer à Ricardo le rôle prééminent de la loi de l'offre et de la demande. Vienne Stuart Mill, et le coût de production ne sera plus regardé que comme une simple pièce, — une maîtresse pièce, il est vrai, — du mécanisme compliqué de la valeur. Celle-ci n'a plus qu'une tendance à se rapprocher du coût de revient, et Cairnes mettra cette idée transactionnelle dans tout son jour.

Ces tempéraments successifs n'empêcheront point Jevons de jeter par-dessus bord la thèse du coût de production, ni Macleod de se répandre en de nombreuses intempérances de langage contre la théorie des premiers classiques, qu'il appelle un « terrible sophisme », une « hérésie pestilentielle », la plus « stupéfiante ânerie philosophique qui ait jamais infecté les principes d'une science ». Est-il donc vrai qu'en expliquant ou en réglant la valeur par le coût de production, « Ricardo, Mac Culloch, Stuart Mill et

d'autres économistes de même tendance », soient, comme dit Macleod, « des gens qui exposent toute espèce d'erreurs logiques [1] ? » Voyons donc, avec plus de sang-froid et plus de respect pour les maîtres anglais, les griefs que l'on peut adresser à l'explication de la valeur d'échange par le coût de production.

§ I

Quels sont les éléments du coût de production ?

Nous avons dit plus haut que les classiques anglais n'avaient pas fait preuve de logique en substituant à l'idée de travail le coût de production comme base de la valeur. Au lieu de s'en tenir à l'effort humain, passant de la production à la distribution, ils se sont arrêtés à l'idée de rémunération. Salaire, profit, rente, tels sont, d'après eux, les éléments du coût de production. Pourquoi cette déviation ?

Les premiers auteurs anglais ont été frappés, sans doute, du fait général de l'intervention de l'entrepreneur dans la production. Cela étant, c'est du point de vue de ce dernier qu'ils ont envisagé les frais de production. Et ils ont transporté à l'analyse de la valeur l'idée que s'en fait tout entrepreneur. Ils se sont laissés distraire et détourner de l'explication scientifique de la valeur par la description des aspects particuliers que cette notion revêt au regard de l'entrepreneur. De là cette décomposition du coût de production en *salaire*, *profit* et *rente*. En quoi ces rémunérations agissent-elles sur la valeur ? ou mieux, dans quelle mesure entrent-elles dans le coût de production ? On a vu que les économistes anglais se sont appesantis longuement sur

(1) Voir plus haut notre étude sur MACLEOD, chap. VI, § 5.

ces questions. Qu'on n'attende pas de nous que nous fassions ici toute la théorie de la rente, du profit et du salaire. Nous nous bornerons aux critiques essentielles.

I. — Dressant le bilan de ses frais de production, un entrepreneur ne manquera pas d'y inscrire, en première ligne, les *salaires* payés à ses ouvriers et à ses employés. Point de doute que, pour ce qui le regarde, le prix de la main-d'œuvre fasse partie du coût de production. Les classiques anglais s'accordent sur ce point. Au reste, cette solution est conforme au principe de Ricardo qui érige le travail en fondement de la valeur des choses. D'où il suit que toute économie de main-d'œuvre abaissera le prix d'un produit en diminuant ses frais de production. « Toute économie dans le travail, écrit Ricardo, ne manque jamais de faire baisser la valeur relative d'une marchandise, soit que cette économie porte sur le travail nécessaire à la fabrication de l'objet même, ou bien sur le travail nécessaire à la formation du capital employé dans cette production [1] ».

Mais le travail a une valeur dont le salaire est l'expression en argent : comment expliquer cette valeur du travail ? D'accord avec lui-même, Ricardo l'explique par le coût de production, et, en cela, il assimile le travail à une marchandise. Lisez plutôt : « *Diminuez les frais de la fabrication des chapeaux*, et leur prix finira par tomber à leur nouveau prix naturel, quoique la demande puisse doubler, tripler ou quadrupler. *Diminuez les frais de l'entretien des hommes*, en diminuant le prix naturel de la nourriture et des vêtements qui soutiennent la vie, et vous verrez les salaires finir par baisser quoique la demande de bras ait pu s'accroître considérablement [2] ». Voilà donc le coût de la vie humaine rapproché crûment du coût de produc-

(1) Ricardo, *op. cit.*, traduct. Constancio, Paris, 1835, t. I, p. 48.
(2) *Ibid.*, t. II, p. 253.

tion des choses. Le langage de Ricardo est « cynique », proteste Marx, et cependant il exprime, à ses yeux, la vérité vraie. « Le cynisme est dans les choses et non dans les mots [1] », conclut-il.

On comprend que le maître socialiste se garde bien de repousser l'assimilation que Ricardo établit entre le coût du produit et le coût du travail, car elle est favorable à la « loi d'airain » qui constitue le « mystère d'iniquité » de la société bourgeoise. Cette assimilation soulève pourtant de graves critiques. D'abord, elle est, pour la théorie qui explique la valeur par le coût de production, une véritable pierre d'achoppement. Si, en effet, la valeur du travail s'explique par le coût des produits nécessaires à la vie, la valeur de ces produits s'explique aussi par le coût du travail, et voilà l'esprit entraîné sur une voie sans issue. Ensuite, le salaire, qui exprime la valeur du travail, n'a-t-il d'autre explication que le coût des choses nécessaires à la vie ? Malgré les partisans de la loi d'airain, il semble démontré que le taux des salaires obéit à bien d'autres influences, telles que le nombre de la population ouvrière, le chiffre des capitaux disponibles, les habitudes du marché, les pressions de l'opinion publique, la loi de l'offre et de la demande, et surtout la capacité variable des travailleurs et la productivité relative du travail. Deux hommes ayant mêmes besoins, même vie, mêmes dépenses d'entretien, ne toucheront pas toujours même salaire. C'est l'exemple du mécanicien et du chauffeur : pourquoi le premier est-il payé plus que le second ? Parce que son travail est plus délicat, plus important et plus productif. Le travail ne vaut donc pas nécessairement ce qu'il coûte, mais il est plutôt payé ce qu'il vaut.

(1) MARX, *Misère de la philosophie*, p. 65, Paris, Giard et Brière, 1896.

II. — On a vu que, dans l'école anglaise, le « profit du capital » est un terme générique qui exprime indivisément deux choses distinctes, pour lesquelles notre langue économique française a deux expressions différentes : l'*intérêt* du capital et le *profit* de l'entreprise. Stanley Jevons estime que cette terminologie est supérieure en précision et en clarté à la terminologie anglaise. Bien qu'en fait les fonctions du capital et de l'entreprise soient, comme on le verra plus loin, étroitement unies, la distinction française nous permettra de mettre plus d'ordre dans nos observations critiques.

1° Que l'entrepreneur fasse rentrer dans son coût de production l'*intérêt* des capitaux fixes ou circulants qu'il emploie, cela est d'élémentaire logique. Soit qu'il les possède, soit qu'il les emprunte, il faut qu'ils soient amortis ou rémunérés. Non pas que le capital produise la valeur, mais seulement des choses douées de valeur, ce qui est un peu différent. Non pas que le capital soit, par ailleurs, entièrement assimilable au travail. Après Senior, Stuart Mill l'a défini « le revenu de l'abstinence [1] » : ce qui, par contre, n'est pas assez dire. Si la formation du capital exige l'abstention prolongée de tout acte de consommation et, par suite, un effort de volonté persévérante, elle suppose en outre un emploi, un placement, un choix judicieux de combinaisons industrielles ou financières d'une plus ou moins grande difficulté, une application attentive et délicate des facultés de l'homme : toutes choses qui constituent un travail *sui generis* qu'on a parfois appelé le « travail d'épargne ». Il n'est vraiment que la thésaurisation qui, n'impliquant qu'une simple abstention, puisse être un acte purement négatif. L'épargne véritable est vraiment productive en un certain sens.

(1) Stuart Mill, *op. cit.*, t. I, p. 534.

Quoi qu'il en soit, les capitaux employés faisant partie du coût de production, il reste à expliquer leur valeur. Or, ces biens producteurs sont aussi des produits dont la valeur s'expliquera par leur coût de production ; après avoir expliqué la valeur du pain par le coût de production de la farine, il faudra expliquer la valeur de la farine par le coût de production du blé et ainsi de suite, et de ce fait, la solution du problème est reculée indéfiniment.

Pour échapper à cette difficulté, admettra-t-on un rapport d'interdépendance entre la valeur des biens producteurs et celle des biens produits ? Dira-t-on que les valeurs des uns et des autres se conditionnent réciproquement ? que la mine tire sa valeur du minerai, et le minerai sa valeur de la mine ? que le vignoble tient sa valeur du vin et le vin sa valeur du vignoble? et que ces différentes valeurs sont mutuellement déterminées par leurs frais respectifs de production ? Mais comment le coût de production qui détermine la valeur du bien produit pourrait-il expliquer la valeur du bien producteur, dont le coût de production, antérieurement dépensé, a pu être très différent ?

Dira-t-on que la marchandise confère rétrospectivement sa valeur au capital qui l'a produite ? En ce cas, la valeur du capital serait purement potentielle. C'est le produit futur qui communiquerait au bien producteur une valeur présente. En admettant qu'un bien puisse, avant d'exister, déterminer la valeur d'un bien préexistant, cette explication est impossible pour quiconque ramène la valeur au coût de production. Il serait vraiment extraordinaire d'admettre l'effet rétroactif de la valeur future du produit sur la valeur actuelle du capital, dès qu'on pose en principe que ce sont les frais de production, dans lesquels rentre le capital employé, qui déterminent et réalisent la valeur des biens à produire. Une cause peut-elle être engendrée par son effet?

Rien de plus facile, au contraire, que d'échapper à ces

complications, si l'on admet que la naissance de toute valeur est inséparable de l'utilité et de la rareté. Pourquoi la mine a-t-elle une valeur ? Parce qu'elle est susceptible de produire cette chose plus ou moins utile et plus ou moins rare qui s'appelle le minerai. Pourquoi le minerai a-t-il une valeur ? Parce qu'il est susceptible de produire ces choses plus ou moins utiles et plus ou moins rares qui s'appellent un outil, un fourneau, un fusil, une machine. Et de même pour le vignoble qui produit le vin. Et dans ce système, il est permis de dire que l'utilité du vin entre dans l'utilité du vignoble, que l'utilité du minerai entre dans l'utilité de la mine et que, par suite, la valeur des capitaux productifs est faite de la valeur virtuelle des produits : ce qui est révélé et attesté par l'expérience.

2° Sous le nom de *profit*, la terminologie française désigne la rémunération de l'entrepreneur. Ainsi entendu, le profit est-il un élément du coût de production ?

A le prendre à la lettre, Stuart Mill répond affirmativement. Mais il ne faut pas oublier que l'économiste emploie ici le mot profit dans le sens anglais : sens beaucoup plus large, puisqu'il comprend la rémunération du capital. C'est en cette acception qu'il prend le mot profit, puisqu'il observe que son taux varie suivant les désagréments et les risques qu'offrent les divers emplois du capital, et suivant la plus ou moins longue durée que peuvent avoir les capitaux fixes [1]. C'est avec la même signification que Stuart Mill associe les profits aux salaires lorsqu'il prétend que tout mouvement des uns et des autres, — pourvu qu'il affecte également tous les produits, — ne saurait modifier leur rapport d'échange, c'est-à-dire leur valeur [2]. A cette occasion, Ricardo avait antérieurement démontré que le

(1) STUART MILL, *Principes d'économie politique* (Guillaumin, 1873), t. I, p. 533 à 539.

(2) *Ibid.*, p. 530 et 531.

salaire et le profit ont leurs mouvements de hausse et de baisse en raison inverse l'un de l'autre, sans influer sur la valeur relative du produit. Mais ces hausses ou ces baisses identiques et simultanées de tous les profits et de tous les salaires sont de pures abstractions.

Pour en revenir au sens étroit que les économistes français donnent aux profits, peut-on dire que la rémunération de l'entrepreneur fasse partie du coût de production ? Oui et non.

Si l'on se place au point de vue de l'économie individuelle, c'est-à-dire au point de vue de l'entrepreneur, la négative s'impose. Par définition même, le profit, dans le sens français, est la part qui reste, tous frais payés, à l'entrepreneur. Comment le comprendre dans le coût de production, puisqu'il désigne l'excédent du prix de vente sur le coût de production ? Les dépenses une fois récupérées, — et par là nous entendons les salaires de la main-d'œuvre, les intérêts du capital, le loyer des magasins, les impôts, la publicité, les frais généraux, — l'excédent, s'il en reste, constitue le profit. Il est donc aléatoire.

Au point de vue de l'économie générale, c'est-à-dire au point de vue de la société, on peut soutenir que le profit, entendu à la manière française, doit rentrer dans les frais de production. Sous le régime actuel, l'entrepreneur est investi d'une fonction sociale. C'est lui qui doit assurer, à ses risques et périls, l'approvisionnement du marché ; c'est lui qui doit ajuster la production à la consommation et assurer, en même temps, le perfectionnement continu de l'industrie. D'un mot, l'entrepreneur est l'artisan du progrès économique. Or, cette fonction essentielle, vitale pour la société tout entière, doit être assurée. Et si la valeur du produit ne devait pas suffire à rétribuer nos frais et nos peines, on cesserait de produire. A ce point de vue, le profit apparaît comme une condition nécessaire de la production;

ou, en d'autres termes, la rémunération du travail d'entreprise qui fait vivre et prospérer la classe des entrepreneurs, doit être tenue par la société pour un élément nécessaire de la production. C'est ce qui explique pourquoi, dans les sociétés anonymes, la rémunération des services des directeurs et des administrateurs est rattachée au coût de production. Cette idée, on l'a vu, n'a pas été étrangère à Stuart Mill et à Marshall.

3° Ces différents points de vue, ainsi que les différentes significations du profit, peuvent être cause de nombreuses confusions. C'est ce qui explique que la plupart des économistes anglais aient, par une déviation insensible, glissé du rôle du capital dans la valeur à la question voisine de la légitimité du profit. Tout en maintenant pour plus de clarté les distinctions françaises entre le profit et l'intérêt, il faut reconnaître que les rapprochements opérés sous le mot « profit » par les classiques anglais, ne sont pas dénués de toute raison. La chose mérite d'autant mieux d'être établie qu'elle a été plus inaperçue.

Si l'on remonte à Adam Smith, on constate qu'il ne sait pas distinguer le profit de l'entrepreneur de l'intérêt du capitaliste. Chez lui comme chez presque tous ses successeurs, le mot « profit » désigne à la fois ces deux revenus, et le profit est tenu pour une compensation des risques courus. Le mot « intérêt » est réservé pour désigner le revenu d'une personne qui prête son argent faute de pouvoir le faire valoir elle-même [1]. C'est notre J.-B. Say qui, le premier, a distingué la fonction de l'entrepreneur et la fonction du capitaliste. A une époque plus rapprochée de nous, l'américain Walker a donné au mot « profit » son sens étroit, en le distinguant de l'intérêt du capital et du salaire du travail. Par cela seul que les fonctions de sur-

(1) SMITH, *Richesse des Nations*, liv. I, chap. VI, t. I, p. 54.

veillance, de direction et d'administration peuvent être déléguées à un tiers, leur rémunération est, dans tous les cas, un salaire et non un profit. Le rôle propre de l'entrepreneur est de prévoir les fluctuations industrielles, de conjurer les événements contraires et d'assumer les responsabilités. Bref, sa fonction est d'organiser et de renouveler l'industrie, et surtout, comme l'a dit Walker, d'adapter la production à la demande. L'entrepreneur est le vrai « *leader* du progrès économique [1] ».

En réalité, il est un « fonctionnaire social » qui a pour mission d'ajuster la production à la consommation, rôle essentiel qu'il est doublement incité à bien remplir ; car, s'il échoue, c'est la ruine, la faillite et la déconsidération, et, s'il réussit, c'est le succès et la fortune. Le profit est donc une prime offerte à l'entrepreneur pour récompenser la mission sociale qu'il doit remplir; elle rémunère son habileté technique, ses capacités administratives et ses connaissances commerciales ; c'est une rente d'habileté.

Stuart Mill exprimait déjà cette idée en disant : « Les gains supplémentaires qu'un producteur ou un négociant acquiert grâce à ses talents commerciaux supérieurs ou à une meilleure organisation de son entreprise, sont d'une nature tout à fait analogue à la rente [2] ». Il ne faisait d'ailleurs que reprendre l'opinion émise antérieurement par Senior en 1836 : celui-ci donnait le nom de rente aux « rémunérations extraordinaires » méritées par les « pouvoirs extraordinaires du corps ou de l'esprit [3] ». M. Marshall voit là une « rente composite ». Il semble même, par endroits, revenir à la tradition anglaise, persistant à comprendre dans le profit l'intérêt des capitaux propres à l'entrepreneur ; et, par suite, le profit ne repré-

(1) WALKER, *The wages question*, 2e édition, 1891, p. 230 et 245.
(2) STUART MILL, *Principes d'économie politique*, liv. III, chap. X, § 4.
(3) Cf. GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 402.

senterait pas seulement, pour lui, une sorte de rente due aux qualités personnelles de l'entrepreneur, mais encore une prime d'assurance contre les risques du capital. Et cela paraît plus logique, si l'on observe que, dans les sociétés où les fonctions du capital et de la direction sont séparées, les dividendes distribués aux actionnaires sont prélevés sur le profit, et qu'il ne peut être question, semble-t-il, de les légitimer par des capacités exceptionnelles de gens qui n'ont aucune action sur la direction de l'affaire [1].

Pourtant les idées de Walker sont-elles si opposées aux idées de Marshall, qu'on ne puisse fondre la théorie américaine dans la théorie anglaise et rapprocher la fonction du capital et celle de l'entreprise pour les justifier l'une par l'autre ? Si nous en croyons ce que nous a enseigné M. le professeur Turgeon à son cours, cette tentative n'est pas aussi chimérique qu'on pourrait le croire.

Pour lui, le profit rémunère à la fois les risques courus par les capitalistes et la direction intelligente de l'entrepreneur. Si les fonctions de capitaliste et d'emprunteur sont réunies dans la même personne, il est évident que le profit est deux fois dû, puisqu'il représente une « rente de capacité » pour les qualités déployées dans la production et une « prime d'assurance » pour le capital engagé dans l'affaire. Si, au contraire, les fonctions de capitaliste et d'entrepreneur sont séparées, comme c'est le cas dans toutes les industries montées par actions, les directeurs étant de simples salariés exclus des profits qui sont réservés aux actionnaires, il semble difficile alors de voir dans le profit une rente d'habileté. Et pourtant cette habileté déployée par les directeurs investis de la confiance des capitalistes, ne pourrait rendre aucun service social, si elle n'était soutenue et vivifiée par les capitaux des actionnaires;

(1) GIDE et RIST, *op. cit.*, p. 628 à 633.

de telle sorte que l'efficacité de l'entreprise dépend du choix exercé par les actionnaires et surtout de l'assistance du capital qu'ils mettent aux mains des gérants et des administrateurs. L'habileté impuissante de ceux-ci est armée pour la lutte par l'argent de ceux-là. Démuni des ressources nécessaires, le plus habile homme ne peut rien. L'école anglaise a donc raison de ne pas séparer l'entreprise du capital, puisque leur fonction est solidaire et que partant leur rémunération doit être indivisible sous le nom de profit.

D'après une opinion émise récemment par M. Lavergne, et à laquelle M. Gide a donné son adhésion, « le profit est le bénéfice que procure l'achat des services et capitaux au cours général du marché et leur mise en valeur au moyen d'une idée de production et d'une habileté supérieure » que l'auteur appelle « supra-marginale ». Cette idée jouit, à cause de sa supériorité même, d'un monopole de fait qui explique et justifie son prix. C'est dire, suivant la remarque de M. Gide que « toute entreprise productive suppose, en dehors des trois facteurs classiques qui ne sont que des instruments, une idée créatrice, idée qui, sans impliquer du génie, n'est pas le fait de tout le monde ». Il est entendu que cette idée peut consister dans une économie sur les frais de production aussi bien que dans la création d'une utilité nouvelle. Alors le profit est représenté par la valeur issue de cette idée, déduction faite du prix payé aux instruments sous le nom de salaire, intérêt et loyer [1].

Il faudrait même, suivant M. Turgeon, aller plus loin et associer le capital à l'idée pour l'associer à l'entreprise dans le profit : ce qui n'est pas difficile, car l'idée pure, si belle qu'elle soit, est incapable d'une réalisation productive, si elle n'est commanditée par la mise des actionnaires.

(1) Bernard LAVERGNE, *La théorie des marchés économiques*. Compte rendu de M. GIDE, *Revue d'économie politique*, octobre 1910, p. 765.

Le capital, en faisant sienne l'idée qui lui est proposée, participe à sa supériorité, aux risques qu'elle peut entraîner et aux bénéfices qu'elle peut produire. Autrement dit, en l'appuyant de son argent, l'actionnaire s'approprie l'idée, la vivifie, la réalise, en suit la bonne ou la mauvaise fortune. Et, sans cette matérialisation, l'idée ne serait jamais entrée dans la pratique. C'est le corps qui, donnant un vêtement à l'âme, lui permet d'agir sur le monde extérieur. D'où il suit, en manière de conclusion, qu'il nous paraît impossible de séparer le capital de l'entreprise, et dans le rôle qu'il joue, et dans la rémunération qu'il mérite, alors même qu'ils sont représentés par des personnes différentes.

III. — Nous appelions tout à l'heure « *rente* d'habileté » une supériorité individuelle de production. Mais il se peut que cette prééminence, au lieu d'être le fait de l'homme, soit l'œuvre de la nature ou de la société. Lorsqu'elle vient de la nature, elle procède de causes naturelles, telles que la constitution géologique et la puissance végétative du sol, la situation exceptionnelle de certaines terres et l'exposition privilégiée de certains vignobles. De là des avantages susceptibles de produire une plus-value appelée « rente foncière ». Entre plusieurs propriétaires, celui-ci bénéficie d'une rente qui, à produits égaux, dépense moins, ou bien, à dépenses égales, produit plus que les autres. Cette plus-value est naturelle, car le travail et la science n'y sont pour rien : nous attendons encore la chimie qui permettra de produire à Argenteuil ou à Suresnes le Clos-Vougeot et le Château-Yquem.

Il est une seconde cause productive de plus-value : c'est la société. Par l'activité qu'elle encourage et par la sécurité qu'elle assure, par la protection douanière qu'elle organise et surtout par l'augmentation de la population humaine et sa concentration continue dans les grandes

villes, l'organisation sociale donne naissance à une sorte de rente supplémentaire, qui a fait dire à Henry George que « chaque pas fait par l'humanité dans la voie du progrès affermit le règne de la rente ». Pour ne citer qu'un exemple, le percement d'une rue ou la construction d'une voie ferrée augmente instantanément la valeur des maisons voisines et des terres riveraines.

En réalité, qu'il s'agisse des villes ou des campagnes, il y a rente, rente urbaine ou rente foncière, quand la demande dépasse l'offre. En ce cas, les produits de la terre et les maisons d'habitation étant nécessaires à l'existence humaine, les propriétaires peuvent exiger un prix plus élevé, une sorte de prix de monopole. C'est ce qui explique la hausse extraordinaire des terrains dans les grandes villes. On a même calculé que chaque immigrant qui débarque ou chaque enfant qui naît aux Etats-Unis augmente de 400 dollars environ la valeur de la terre [1]. Il est naturel que, dans une ville ou dans un pays dont le nombre des habitants va croissant de jour en jour, le sol devienne à la fois plus utile et plus rare : ce qui explique le renchérissement de sa valeur.

Aujourd'hui la rente rurale est généralement faible. Et, là où elle existe, elle s'émiette sur trop de générations pour qu'il soit possible de l'isoler du travail des précédents propriétaires. Par contre, la rente urbaine a engendré, en certaines villes, des plus-values énormes [2], dont la concentration urbaine a été moins la cause que l'occasion. Et

(1) Cf. François FAVIER, *De l'attribution de la rente foncière à la collectivité* (Paris, Rousseau, 1907), p. 10.

(2) En décembre 1912, on a plaidé, au tribunal de la Seine, un procès entre propriétaire et locataire, au cours duquel il a été établi qu'il existe, à Paris, un endroit où le mètre carré est loué 2.000 francs par an. A l'angle du boulevard des Capucines et de la place de l'Opéra, se trouve une boutique d'une superficie de 35 mètres carrés, occupée par un bar automatique, qui est louée 60.000 francs par an. Comme le locataire paye en plus 10.000 francs d'impôts, le prix de location s'élève donc à la somme totale de 70.000 francs, soit 2.000 francs le mètre carré (Journal *Le Matin* du 11 décembre 1912).

pourtant lorsqu'ils parlent de la rente, les premiers économistes anglais n'ont en vue que la rente de la terre [1].

Ainsi entendue, la rente est une sorte de revenu « résiduel » qui n'apparaît qu'à la limite où la concurrence cesse, une chance favorable, attachée, comme un privilège, à certaines propriétés des villes ou des champs. Est-elle donc un élément du coût de production ? Il faut distinguer.

S'agit-il d'un fermier qui exploite pour le compte d'un propriétaire, nul doute qu'il n'ait loué d'autant plus cher que la terre était meilleure. Alors, dans le fermage payé annuellement, se retrouve deux éléments, une partie qui représente l'usage du capital incorporé à la terre par les précédents cultivateurs, et une autre portion qui représente le prix des « facultés originaires indestructibles du sol [2] ». En ce cas, le fermier n'hésitera pas à faire rentrer cette seconde portion du fermage, qui représente la « rente du sol », dans ses frais de production.

S'agit-il maintenant d'un propriétaire qui cultive son bien, il fera presque toujours ce que ferait le fermier. Ayant acheté sa terre à un prix d'autant plus élevé que les « facultés originaires du sol » étaient plus productives et plus recherchées, il aura payé par avance la plus-value naturelle de son domaine; et le bon sens, d'accord avec la logique, lui fera un devoir d'inscrire l'intérêt de son argent à la colonne des frais de production. D'un mot, la rente a cessé pour lui d'être un bénéfice gratuit.

Restent les plus-values qui se réalisent postérieurement à l'acquisition d'une terre ou d'une maison par le propriétaire actuel. Elles ne peuvent être regardées, en aucune façon, comme un élément du coût de production. En ce

(1) Cf. Edwin CANNAN, *Histoire des théories de la production et de la distribution dans l'économie politique anglaise* de 1776 à 1848 (Traduction française de BARRAULT et ALFASSA, Paris, Giard et Brière, 1910), p. 249 et suiv.

(2) RICARDO, *op. cit.* (édit. Guillaumin), p. 34 et 35.

cas, il y a rente; et l'idée exprimée par ce mot désigne très justement, ici, une augmentation partielle de valeur qui ne correspond à aucun travail. En effet, les frais de production restant les mêmes, le revenu augmente : dès lors, comment le comprendre dans le coût de production ? Au surplus, si l'on explique cette plus-value comme Ricardo, par la culture plus onéreuse de terres nouvelles, la plus-value correspondrait à une augmentation de travail et de frais, non pour les terres anciennes qui bénéficient de la rente, mais pour les dernières terres mises en culture et qui par cela même n'en bénéficient point. Smith exprimait par avance la pensée de Ricardo, en disant qu'au lieu que « le taux élevé ou bas des salaires et des profits est la cause du prix élevé ou bas des marchandises, le taux élevé ou bas de la rente est l'effet du prix [1] ».

Inversement, cette augmentation de valeur que l'on appelle la rente foncière peut être, à son tour, la cause de l'extension croissante des cultures. N'est-ce pas le renchérissement des denrées et l'accroissement de la rente qui déterminent l'homme à dépenser plus de travail et plus de capital sur des exploitations nouvelles ? En réalité, la valeur de la terre vient du besoin plus ou moins grand des hommes. Toutes les fois qu'un obstacle contrarie la production et qu'en présence de cette production plus ou moins inextensible le besoin augmente, il se forme une plus-value des anciens produits analogues à la rente du sol. Au fond la rente est un phénomène de rareté. C'est pourquoi la rente existe pour toute chose, pour les maisons comme pour les terres, pour les qualités de l'homme aussi bien que pour les qualités de la terre. Il n'est pas que le sol dont la production soit limitée et puisse engendrer une valeur de monopole. Les forces intellectuelles, comme les habiletés

(1) SMITH, *Richesse des Nations*, p. 178.

techniques ou manuelles, sont plus ou moins rares et constituent, pour ceux qui les possèdent, des privilèges de production qui bénéficient d'une véritable rente. C'est ce qu'ont vu les économistes anglais, à partir de Senior et de Stuart Mill : élargissant la thèse de la rente foncière, ils ont étendu l'idée de rareté, qui est son principe, à toutes les supériorités de production. Et ce privilège de nature, il est impossible de l'isoler des capacités acquises, soit qu'il s agisse de la terre, soit qu'il s'agisse de l'homme. Comment faire, dans le produit de la moisson, la part de la fertilité naturelle et celle des travaux antérieurs ? Comment faire ce partage dans un pays cultivé depuis des siècles, dont chaque parcelle a passé, par des ventes successives, aux mains d'innombrables propriétaires ? Même difficulté pour le travail humain. Quelle est la part des dons naturels et des dons acquis, dans la main-d'œuvre la plus compliquée ou la plus simple ? Cette décomposition est impossible. On paye un ouvrier ou un artiste pour ce qu'il sait faire, comme on paye une maison ou un champ pour ce qu'elle vaut actuellement, sans s'inquiéter de rechercher quelle est, dans cette valeur, la part de la nature et celle des améliorations successives [1].

Ces quelques réflexions restreignent singulièrement l'importance pratique de la rente. Le temps est un agent tout puissant qui, par l'effet des aliénations et des acquisitions indéfinies, transmue peu à peu aux mains des hommes la plus-value naturelle ou sociale en véritable capital.

(1) Cf. Charles MENGER, *Contribution à la theorie du Capital* (*Revue d'économie politique*, 1888).

§ II

Le coût de production explique-t-il la valeur ?

Maintenant que nous connaissons les éléments du coût de production, nous pouvons nous demander si celui-ci suffit à constituer et à expliquer la valeur d'échange ?

Il semble que le prix courant des marchandises se règle généralement sur leurs frais de production. Un vendeur ne manquera pas de dire à son acheteur : « L'objet que je vous offre m'a coûté vingt francs; il faut que je rentre au moins dans mes déboursés ». Le prix du marché gravite donc autour du prix de fabrique; il tend à couvrir le total des dépenses faites en matières premières, en main-d'œuvre et en frais généraux. Et c'est pourquoi la vente à prix fixe tend à se substituer de plus en plus, dans les magasins, à la vente à prix débattu. Le coût de production exerce donc une sorte d'attraction sur la valeur du produit.

Ajoutons que toute industrie doit, pour vivre, couvrir au moins ses frais. Si les frais de production dépassent le prix de vente, il y a perte. Mis en déficit, l'industriel doit liquider et disparaître. Et la diminution des quantités offertes aura pour effet, tôt ou tard, de relever les prix. Le coût de production figure donc une sorte de point fixe autour duquel oscillent les prix du marché. On a pu le comparer plus élégamment à la trame d'un tissu sur lequel le jeu de l'offre et de la demande, qui varie selon l'état du marché, ne ferait que tracer des broderies et des festons.

Il ne s'agit donc point de nier l'action régulatrice du coût de production sur la valeur des choses. On ne saurait mieux montrer l'importance du prix de revient qu'en citant les

données suivantes empruntées à Henri de Parville [1]. Il ne s'agit que du fer comme matière première; mais comme les produits qu'on en tire peuvent augmenter de valeur suivant la complication et les frais de leur production ! Une simple barre de fer de longueur convenable coûte 25 francs. Si l'on en fait des fers à cheval, elle vaudra déjà 60 francs. Transformée en couteaux de table, elle vaudra 880 francs; en aiguilles à coudre, 1.176 francs; en lames de canif, 15.928 francs; en boucles et boutons, 22.425 francs; en ressorts de montre, 125.000 francs. Ainsi selon la main-d'œuvre et les dépenses de transformation, un simple morceau de fer possède une valeur marchande qui va de 25 à 125.000 francs. Est-ce à dire que le coût de production détermine exclusivement la valeur d'échange ? Est-ce à dire que le coût de production, qui agit incontestablement sur l'offre des marchandises, soit la cause unique de leur valeur marchande ? — Si répandue qu'elle soit, l'affirmative serait singulièrement téméraire. Elle aboutirait à cette conséquence énorme que, dans la détermination de la valeur d'échange, les consommateurs, qui jouent le rôle d'acheteurs, n'ont rien à dire, rien à faire, que leurs besoins plus ou moins grands sont indifférents, que leur demande plus ou moins active est inopérante. Ce qui revient à soutenir que, dans la fixation de la valeur, les producteurs, qui jouent le rôle de vendeurs, sont maîtres des prix du marché et font la loi à Monsieur Tout-le-Monde. A ce compte, les risques de l'industrie et les faillites des industriels seraient un mystère incompréhensible.

Ramener la valeur au coût de production est donc en contradiction avec les faits. Si le prix de revient fixait la valeur, les gains et les pertes du fabricant seraient inexplicables. Bien plus, les biens, qui ont exigé peu de frais de

(1) Henri DE PARVILLE, Feuilleton du *Journal des Débats* du jeudi 23 juin 1898.

production, ont souvent une valeur égale ou supérieure à celle des biens qui en ont exigé beaucoup. Il se peut qu'une même quantité de foin ait la même valeur, que ce foin ait été recueilli à peu de frais sur une prairie naturelle ou produit par une prairie artificielle où l'homme a fait de grosses dépenses de culture, d'irrigation et d'engrais.

Si considérable que soit son influence sur le prix des marchandises, le coût de production ne peut être, à lui seul, la cause déterminante de la valeur. Ce qui le prouve, c'est que les prix qui manifestent et expriment la valeur d'échange, peuvent descendre au-dessous ou s'élever au-dessus des frais de production.

Et d'abord, la valeur peut tomber au-dessous du coût de production. Toute invention nouvelle qui permet de produire à moindres frais ce qui a été produit jusque-là avec de plus grandes dépenses, déprécie, dévalorise, si l'on peut dire, tous les produits de même espèce qui se trouvent sur le marché. La concurrence oblige le producteur à vendre le produit qui a coûté dix francs, à aussi bon marché que le produit qui en a coûté huit. A vrai dire, cette dépréciation n'est possible qu'à deux conditions, à savoir : 1° que la marchandise puisse être multipliée à volonté; 2° que la marchandise la plus chèrement produite ne soit pas nécessaire à la consommation du marché. Mais, ces deux conditions réunies, la concurrence fera baisser inévitablement la valeur vénale au-dessous des coûts de production les plus élevés. Et cette dépréciation ne s'arrêtera pas aux marchandises les plus chèrement obtenues, elle s'étendra aussi aux instruments de production et à la fabrique tout entière qui ne pourra plus couvrir ses frais avec ses prix. Chose curieuse, Ricardo a signalé ce fait : « En augmentant constamment la facilité de production, nous diminuons constamment la valeur de quelques-unes des choses pro-

duites auparavant [1] ». C'est ce qui nous a fait dire plus haut que le progrès déclasse ou détruit certaines valeurs.

En général, la valeur marchande est fixée, non par les frais de production que la marchandise a originairement coûtés, mais par ceux qu'elle coûterait présentement avec les moyens perfectionnés qui sont actuellement en usage. Et ce coût inférieur est établi peu à peu par la concurrence. En d'autres termes, ce qui influence la valeur d'échange, ce ne sont point les frais réellement dépensés pour la production d'une chose, mais le minimum de frais avec lequel elle est susceptible d'être produite, minimum auquel la concurrence des producteurs rabaisse insensiblement les prix. Et ces dépressions de valeur parviennent quelquefois à ruiner une industrie tout entière. C'est ainsi (Marx en a fait la remarque) que l'abaissement du prix du coton a fini par chasser la production infiniment plus onéreuse du lin de presque toute l'Amérique du Nord [2]. Cela étant, comment peut-on prétendre que, pour les choses qui sont sujettes à la concurrence des vendeurs, le prix de chaque objet dépende uniquement des frais que sa production a exigés ?

En réalité, l'établissement d'un prix de marché suppose une demande, c'est-à-dire une utilité, la demande n'étant que l'expression du besoin des marchandises, c'est-à-dire de leur utilité pour les acheteurs. C'est ce qui explique pourquoi la valeur d'échange peut monter au-dessus du coût de production. Car le coût de production n'est pas nécessairement identique pour tous les vendeurs d'un même produit. Ceux-ci peuvent se classer en diverses catégories suivant les frais qu'ils font et suivant le prix qu'ils réclament.

(1) RICARDO, *Principes de l'économie politique*, t. II, p. 58, traduct. de CONSTANCIO, Paris, 1835.

(2) MARX, *Misère de la philosophie*, p. 88; voir aussi p. 85 à 87, Paris, Giard et Brière, 1896.

Or, tant que la demande n'est pas satisfaite, la consommation doit faire appel successivement à des groupes de vendeurs qui, ayant dépensé davantage, demanderont un prix plus élevé. En ce cas, le prix d'un marché soumis à la concurrence correspondra au coût de production le plus élevé des marchandises nécessaires à la consommation actuelle de ce marché; si bien que les produits obtenus à moindres frais profiteront d'un surcroît de valeur, qui rappelle le privilège de la rente dont bénéficient les terres de qualité supérieure.

Il en résulte que le prix de revient est fixé, tantôt par le coût maximum, tantôt par le coût minimum, et qu'entre ces deux points extrêmes, tous les produits fabriqués à un coût intermédiaire ont une valeur marchande qui ne correspond point à leurs frais de production. C'est donc que le coût de production n'est pas, à lui seul, l'élément déterminant de la valeur d'échange. Il reste seulement que, le producteur ne pouvant pas, sous peine de ruine, vendre indéfiniment sa marchandise moins cher qu'elle ne lui a coûté, son coût de production constitue une sorte de limite extrême mise aux conditions de l'offre. C'est pourquoi le coût de production est une notion à laquelle s'arrêtent, en fait, tous les producteurs. Mais elle n'agit que sur l'offre. Pour rendre compte de la valeur d'échange, il est impossible de s'abstraire de la demande. La valeur n'est pas un phénomène unilatéral dont le vendeur soit maître. Elle est le résultat de deux volontés concordantes, sur lesquelles le coût de production n'exerce point une influence uniquement prépondérante. C'est sous la pression plus ou moins forte des besoins de la consommation que la valeur d'échange monte jusqu'au coût maximum ou baisse jusqu'au coût minimum, comme la colonne de mercure du baromètre s'élève ou s'abaisse sous l'action variable des pressions atmosphériques. Si vigoureusement qu'il agisse

sur l'offre des marchandises, le coût de production ne doit pas faire oublier que la valeur d'échange est tout aussi énergiquement influencée par l'utilité plus ou moins recherchée du produit, c'est-à-dire par l'intensité plus ou moins grande du besoin et conséquemment par l'influence plus ou moins active de la demande. Phénomène dualiste, la valeur d'échange est comparable aux deux branches d'un compas ou mieux, suivant l'image de Marshall, aux deux lames d'une paire de ciseaux.

La prépondérance de la demande sur l'offre, autrement dit, la prépondérance de l'utilité produite sur le coût de production éclate dans les exemples suivants. Pourquoi, dans une futaie, où chaque pied d'arbre a reçu les mêmes soins et coûté les mêmes frais, les essences les plus belles sont-elles payées plus cher? sinon parce qu'elles répondent mieux aux exigences de l'ébénisterie de luxe. Pourquoi naguère les viticulteurs du Midi se plaignaient-ils si amèrement de vendre leurs vins à perte? sinon parce que les besoins limités de la consommation ne suffisaient plus à absorber le total de leurs récoltes. Loin donc que ce soit toujours les frais de production qui fixent les prix, c'est l'utilité du bien produit, qui, suscitant la demande, réagit sur la valeur des produits.

Même en dehors de toute idée de concurrence, il se pourrait que l'influence du coût de production sur la valeur vénale d'une marchandise fut ruinée par les changements survenus du côté de la demande; et cet effondrement de la valeur du produit rejaillirait, par une répercussion inévitable, sur les biens qui servent à le produire. Trouvant les cigares délectables et désirables, les fumeurs en achètent et les payent; et cette circonstance psychologique confère une valeur aux champs de tabac, aux instruments et aux manufactures qui servent à la fabrication des cigares. Mais qu'une ligue contre l'usage du tabac diminue le nombre

des fumeurs, cet affaiblissement de la consommation entraînerait une baisse de valeur des cigares et, avec elle, une baisse correspondante des prix de tout ce qui servait à les produire. La propagande des ligues antialcooliques, en discréditant l'utilité de l'alcool et en raréfiant conséquemment la demande de ce poison, entraînerait la même dépréciation et des biens produits et des biens producteurs.

Cela est plus vrai encore des choses dont l'homme est impuissant à augmenter la quantité. Tels sont les objets d'art et les antiquités : leur valeur, comme l'avoue Ricardo « dépend uniquement des facultés, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets ». Le coût de production n'y est pour rien. Ces biens étant non reproductibles, comment pourrait-on concevoir et mesurer leur valeur d'après les frais nécessaires pour les produire ? Ricardo reconnaît même que les marchandises dont un particulier ou une compagnie a le monopole, « baissent à proportion qu'on les offre en plus grande quantité et haussent avec le désir que montrent les acheteurs de les acquérir », sans qu'on puisse dire que leur prix est en « rapport nécessaire avec leur valeur naturelle », c'est-à-dire avec leur coût de production.

Au surplus, cette question du monopole s'offre à nous sous plusieurs aspects. Elle met en présence un vendeur unique et un grand nombre d'acheteurs. C'est le cas du monopole d'autorité, l'Etat se réservant souverainement, pour des raisons fiscales ou nationales, le privilège de telle ou telle fabrication, comme la fabrication du tabac ou la frappe de la monnaie. C'est le cas d'un monopole de concession, lorsque l'Etat confère à une compagnie ou au titulaire d'un brevet le droit exclusif de fournir certaines marchandises ou d'assurer certains services. C'est le cas du monopole de fait, lorsque des conditions naturelles limitent la production et la centralisent aux mains de

quelques entrepreneurs privilégiés : tel le monopole des grands vins. C'est le cas du monopole de convention, lorsque plusieurs entreprises ou sociétés se fondent en une seule et forment un « trust », ou s'entendent pour fixer des conditions uniques de vente et signent un « cartel ». Cette énumération suffit à montrer combien larges sont les applications du monopole.

Or, les prix de monopole ne s'établissent pas comme les prix de concurrence. Ils sont soumis presque exclusivement à l'intérêt propre du vendeur, qui fait la loi du marché. Non pas que celui-ci soit intéressé à vendre le plus cher possible; il a souvent avantage à abaisser son prix de vente, afin d'élargir son débouché et d'accroître sa clientèle. Non pas surtout que la demande des acheteurs ne soit sans action sur la fixation des prix par le vendeur. En surenchérissant les uns sur les autres, les acheteurs peuvent inciter le monopoleur à élever son prix, ou, inversement, en se retirant peu à peu du marché, ils peuvent le forcer à abaisser ses prétentions. Mais, dans le domaine du monopole, le prix de revient n'exerce plus une influence aussi considérable que dans le domaine de la concurrence. A l'abri de toute compétition, la valeur d'échange est fixée d'autorité par le monopoleur qui ne s'inspire que de son propre intérêt. Le monopole est le régime de la dictature transportée dans le domaine économique.

Tout ce qui précède démontre amplement que, soit qu'il s'agisse du régime de concurrence ou du régime de monopole, soit qu'il s'agisse de marchandises susceptibles ou non d'être multipliées à volonté, le coût de production ne suffit pas, à lui seul, à expliquer la valeur d'un bien de jouissance.

§ III

Le coût de production peut-il être un effet de la valeur ?

Au lieu que le coût de production soit la cause de la valeur, il en peut être l'effet. Un fabricant avisé ne manquera jamais de régler ses frais de production sur la valeur éventuelle du produit. Supputant ce qu'il pourra le vendre, il fixera en conséquence ce qu'il doit dépenser. De ce calcul dépend le succès où l'insuccès d'une entreprise. Que le producteur dépense moins, il y aura bénéfice; qu'il dépense plus, il y aura perte. En ces prévisions délicates et nécessaires, consiste proprement la fonction de l'entrepreneur. Cela étant, comment soutenir que la valeur d'une marchandise est engendrée par son coût de production ?

A cela pourtant une objection est faite. C'est, dit-on, la valeur espérée des produits qui détermine les frais de production : soit. Mais si les frais de production se mesurent aujourd'hui sur la valeur des choses, c'est qu'antérieurement la valeur des choses s'est mesurée sur les frais de production. Le présent ne fait que profiter de l'expérience du passé. Originairement, le coût de production a fixé la valeur; et postérieurement, connaissant cette valeur, les producteurs ont pu s'en inspirer pour fixer leurs frais de fabrication.

A quoi M. Aymard répond plaisamment que, si l'observation était exacte, « il serait impossible d'expliquer pourquoi on ne fabrique plus de chaises à porteur, de châles en cachemire ou de crinolines, étant donné que les frais de production de ces objets, dernier principe de leur valeur, sont restés identiques, s'ils n'ont pas même diminués ». Et qu'on ne cherche pas à expliquer cette cessation de production par un accroissement de frais supérieur à la valeur

de ces objets, puisque « ces frais de production et la valeur de ces objets ne font, par définition, qu'une seule et même chose [1] ». En réalité, si la crinoline a perdu sa valeur, bien que le coût de production soit resté à peu près le même, c'est qu'elle a perdu son utilité. C'est donc que la valeur n'est pas déterminée exclusivement par le coût de production, la production tout entière étant dominée elle-même par l'utilité dont l'appréciation souveraine dépend du consommateur. Si l'on ne fabrique plus de crinolines, ce n'est pas qu'elles coûteraient trop cher à produire, mais c'est tout simplement que les femmes n'en veulent plus. Charles Menger en concluait vivement : « Faire dépendre la valeur des choses des frais de leur production, c'est souffleter l'expérience [2] ».

Tout homme qui s'applique à la fabrication d'un produit même nouveau, qu'il puisse profiter, ou non, de l'expérience de ceux qui l'ont précédé, établit une balance entre la valeur possible du bien à produire et les difficultés probables de sa production. Cette comparaison s'impose à son esprit quelle que soit la nature du bien, quel que soit le genre du travail. Avant de sacrifier une partie de son temps, de sa peine et de son argent, il se demandera nécessairement si toutes ces dépenses pourront être couvertes par les utilités produites, sans lesquelles il n'y aurait point de valeur. Nul ne produit un bien qu'autant qu'il peut escompter la production d'une valeur supérieure à ses frais. Si un entrepreneur sacrifie à la production d'une marchandise deux fois plus de capitaux et de travail qu'à celle d'une autre, c'est qu'il présume que la première vaudra deux fois plus que la seconde. Le coût de production est donc, en général, déterminé par la valeur probable du produit. Impossible,

(1) AYMARD, *op. cit.*, p. 107-108.

(2) Charles MENGER, *Contribution à la théorie du Capital* (*Revue d'économie politique*, 1888, t. II, p. 582).

dès lors, d'expliquer la valeur d'échange par le coût de production, puisque, le plus souvent le coût s'explique par la valeur.

Pour ruiner cet argument, on sera tenté peut-être d'alléguer qu'en fait l'antériorité appartient au coût de production sur la valeur. Il faut faire des frais avant que la valeur soit produite. Celle-ci n'est qu'une espérance, alors que ceux-là sont entrés dans la réalité. Rien de plus vrai, mais c'est le propre de l'homme d'anticiper sur l'avenir. Profitant des expériences du passé, il a la faculté de prévoir, et il en use quotidiennement. Et ces prévisions se transforment en détermination ; elles deviennent pour lui des raisons d'agir, des motifs de produire. Supposant, par exemple, que, dans cinq ou six mois, un bien aura telle ou telle valeur approximative, il s'efforcera de le produire en conséquence. Ce genre de prévisions est à la base de toutes les spéculations, de toutes les productions humaines. Tel qui commande une machine ne sait-il pas, avant même qu'elle soit achevée, la valeur éventuelle qu'il en pourra tirer ? Quel fabricant ne s'inquiète pas de prévoir le prix auquel il pourra vendre ses produits au cours de la saison prochaine pour en régler la production ? Seulement ces appréciations anticipées peuvent être démenties par les faits. Si raisonnables qu'elles puissent être, nos prévisions risquent d'être faussées par des circonstances inattendues. C'est pourquoi tout calcul qui escompte la valeur à venir d'un bien à produire, est affecté, comme disent les mathématiciens, d'un « coefficient de probabilité ». Aussi les entrepreneurs expérimentés ne manquent pas d'estimer plus bas la valeur d'un bien futur que celle d'un bien présent, et cela dans l'espoir de se mettre à l'abri des risques imprévus et des mécomptes possibles. Il n'en reste pas moins que tous ces calculs précèdent l'exécution et décident des frais à faire et des quantités à produire. La priorité de ces

approximations de valeur sur les frais de fabrication ne sont qu'une application du principe général qui gouverne toute activité humaine : raisonner avant d'agir.

Que le coût de production soit impuissant à expliquer la valeur, une dernière considération achèvera de l'établir.

En admettant que la valeur d'une marchandise soit déterminée par son coût de production, la question ne serait pas beaucoup plus avancée; car il faudrait rechercher subsidiairement ce qui fait la valeur des produits qui constituent ce coût de production. Que la valeur du tout égale la valeur des parties qui le constituent, c'est l'évidence même; mais il faut rechercher d'où vient la valeur de ces parties. Et affirmer qu'elle vient de leur coût de production, c'est reculer indéfiniment l'explication de la valeur.

Sans doute, la valeur du pain dépend de celle de la farine, et celle-ci est inséparable de la valeur du blé. Mais, en remontant de la sorte l'échelle de la production, où s'arrêter? Le coût de production du pain est lié à celui de la farine, qui lui-même est lié à celui du blé, et ainsi de suite. Et le travail ? Dirons-nous, comme Ricardo, que la valeur du travail dépend du coût de la vie, c'est-à-dire des produits nécessaires à l'existence du travailleur ? Mais ces produits eux-mêmes ont une valeur qui devra s'expliquer par son coût de production dans lequel le travail a sa part. Et rebondissant, de la sorte, de coût de production en coût de production, voilà l'esprit entraîné et enserré dans un cercle sans issue !

Dans l'impossibilité d'échapper à ce *circulus*, un économiste, Dietzel, s'est résigné à le constater, sans chercher à en sortir; et il est arrivé à cette conclusion : « La valeur des biens producteurs et celle des produits se déterminent réciproquement; chacune d'elles est tour à tour cause et effet [1] ».

(1) Cf. GUILHOT, *Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne*, p. 279, thèse de Lyon, 1907.

Un point certain, c'est que, le coût de production d'un article étant inséparable du prix des produits qui entrent dans sa fabrication, il en résulte des répercussions inattendues et une interdépendance étroite. Quel est, par exemple, le coût de production de la houille ? Il comprend d'abord le prix du matériel nécessaire qui sert à l'extraction; mais les travaux de la métallurgie et la valeur des machines dépendent à leur tour du prix de la houille. Il comprend ensuite les salaires de la main-d'œuvre; mais ceux-ci sont inséparables du coût de la vie qui, à son tour, est influencé largement par le coût de la houille. Il comprend encore les frais de transport ; mais qu'il s'agisse des chemins de fer ou des bateaux à vapeur, le prix du transport subit à son tour le contre-coup des prix de la houille. Bref, tous les prix dépendent les uns des autres [1]. Il s'ensuit une complexité des choses, une solidarité des valeurs qui contribue à réaliser l'équilibre économique.

Peut-on en conclure qu'il y a réciprocité d'action entre la valeur des biens producteurs et celle des biens produits? Peut-on ériger cette interdépendance des prix en une causalité respective des valeurs? Peut-on dire qu'une robe de soie est douée de valeur parce que la soie en est pourvue, et que la soie est pourvue de valeur parce que la robe de soie en est douée ? La logique proteste contre cette réciprocité de causalité. Il est impossible qu'un bien soit en même temps la cause antécédente et l'effet subséquent d'un autre bien. De l'un à l'autre, la connexion ne va pas jusqu'à l'indivision. Si liés qu'ils puissent être l'un à l'autre, si étroites que soient leur action et leur réaction, biens producteurs et biens produits sont le résultat d'une tierce influence. Par là nous sortons du cercle où l'on voulait nous enfermer. La valeur des biens producteurs n'a point pour cause effi-

(1) Vilfredo PARETO, *Les systèmes socialistes*, t. II, p. 289.

ciente la valeur des biens produits, ni réciproquement. La valeur des uns et des autres vient de deux causes antérieures et supérieures aux uns et aux autres. Biens producteurs et biens produits ont de la valeur pour une même raison, — parce qu'ils sont plus ou moins rares et plus ou moins utiles. Le coût de production n'en reste pas moins subordonné à la loi du besoin qui, nous le verrons, est le principe originaire de la valeur. Plus nous avancerons dans cette étude critique, et mieux nous constaterons l'exactitude de la théorie moderne de la valeur. Un bien, quel qu'il soit, doit être plus ou moins utile et plus ou moins rare pour prendre de l'importance, c'est-à-dire de la valeur aux yeux des hommes. La valeur est donc une synthèse de l'utilité et de la rareté.

Des objections graves et décisives que nous venons d'exposer successivement, il résulte que le coût de production, pas plus que le travail, ne suffit à expliquer la naissance et la constitution de la valeur. Non qu'il faille, par une réaction excessive, conclure avec Macleod que lier la valeur au travail de production, « c'est, en économie politique, une erreur absolument analogue à la doctrine de la fixité de la terre en astronomie », et que « l'économie politique ne pourra jamais avancer d'un pas, tant que cette hérésie fondamentale n'aura pas été absolument déracinée ». Sans doute, comme le remarque le même auteur, « les mêmes frais qui s'appliquent à des articles de qualités différentes », seraient impuissants à expliquer leurs valeurs différentes; sans doute, l'école anglaise a eu tort de faire de la valeur une dépendance exclusive de la production. Son erreur a été de croire que, l'effort de la production agissant sur la valeur, la valeur s'expliquait par le coût de production. Peu à peu l'on a mieux aperçu que, l'homme travaillant en vue d'une richesse à créer, la valeur, au lieu d'être réductible à la production, dominait, justifiait et réglait le prix de revient.

Quel est donc le rôle du coût de production dans la valeur ? Il agit sur l'offre en agissant sur la rareté. Une chose est plus ou moins rare suivant qu'elle est plus ou moins difficile à acquérir ; et elle est plus ou moins difficile à acquérir suivant qu'elle est plus ou moins difficile à produire ; et elle est plus ou moins difficile à produire suivant qu'elle exige des frais de production plus ou moins élevés. En résumé, le coût de production n'explique ni ne constitue, à lui seul, toute la valeur ; mais il est un élément de la valeur. En quoi ? Cairnes va nous le dire. Le rôle actif du coût de production dans la formation de la valeur « est vrai par hypothèse, en l'absence de causes perturbatrices; ou, pour présenter la même chose sous une forme différente, la théorie exprime non pas un fait, mais une *tendance* [1] ». Ainsi le coût de production n'agit pas sur la valeur à la façon d'une loi constante et irrépressible. Il n'est qu'une force qui pèse sur l'offre et qui exerce, sauf influence contraire, une sorte d'attraction générale sur les prix du marché. Ce rôle va être mis en pleine lumière par les doctrines qui inclinent à ramener la valeur d'échange au jeu de l'offre et de la demande.

(1) Voir notre étude sur CAIRNES, chap. VII, § 1, *in fine*.

CHAPITRE IV

Rôle de l'échange et de l'offre et de la demande dans la valeur.

SOMMAIRE

Pages
§ 1. — Rôle de l'échange dans la valeur..... 459
§ 2. — Rôle de l'offre et de la demande dans la valeur..... 467
§ 3. — Valeur d'usage et valeur d'échange..... 478

Il était naturel que, dans leur recherche des origines de la valeur, les premiers économistes anglais s'arrêtassent d'abord à l'idée de travail et à la notion du coût de production. Au premier regard que l'on jette sur le domaine de la richesse, il est impossible de ne pas être frappé par le rôle prééminent de l'activité humaine. Aussi bien les classiques anglais s'étendent avec une complaisance particulière sur les phénomènes de la production, qui sont les plus simples, les plus frappants et les plus nécessaires. Ils devaient donc, par une pente logique, rattacher la valeur à l'idée de production, qui est le principe de tous les développements économiques. Et comme l'apport humain y est prépondérant, la valeur leur est apparue comme une dépendance du travail. Et lorsque de cette idée simple, ils se sont élevés à l'idée plus complexe du coût de production, ils sont restés fidèles à leur point de départ, puisque, dans ce second cas, la valeur est considérée comme inséparable des frais du producteur. Mais la production est-elle le tout de la vie économique ?

D'autre part, les classiques anglais tiennent la concurrence pour le ressort de toute activité. Ils en font le régulateur de la production et de la répartition des richesses, parce que c'est elle qui fait coïncider la valeur avec le coût de production. Et à ce point de vue, ils devaient, comme au point de vue de la production, ramener leurs explications de la valeur, soit à l'effort du travailleur, soit aux frais de l'entrepreneur. De cette façon, la valeur leur apparaît comme une création unilatérale du producteur.

Par malheur, la théorie de la valeur ne peut être liée à deux postulats qui érigent la production et la concurrence en principes exclusifs et souverains. Ces explications de la valeur par l'effort de travail ou par le coût de production peuvent être vraies par hypothèse ; mais elles visent un monde qui n'est pas le nôtre. Pour être exacte, une théorie de la valeur doit substituer à ces points de départ irréels une vue plus complète des choses. Ç'a été surtout le travers de Ricardo de raisonner sur des hypothèses qu'il forge, sans expliquer les faits qui nous entourent. Comme les économistes mathématiciens l'ont démontré, ce n'est que dans une société abstraite où la concurrence serait illimitée que la valeur pourrait être invinciblement ramenée au coût de production. Mais, dans la vie réelle, le producteur, même soumis à la concurrence, n'est pas le maître souverain de la valeur. Le consommateur, lui aussi, a son mot à dire, son rôle à jouer. Et du même coup, la valeur apparaît comme un phénomène bilatéral. De là une notion plus large et une vue plus complète et plus vraie de la valeur. Et cette fonction reconnue peu à peu au consommateur ne cessera d'être élargie par les doctrines subséquentes, à tel point qu'on revendiquera finalement l' « hégémonie » du consommateur, celui-ci étant considéré, à son tour, comme le maître des prix et l'arbitre des valeurs. Avant d'en arriver à cette réaction dernière, il fallait d'abord que producteurs

et consommateurs fussent regardés comme deux coopérateurs, et que toute valeur fut proclamée un résultat de leur collaboration. Cet état intermédiaire est marqué par un dualisme de causes agissantes, qui fait le fond des explications de Malthus et de Stuart Mill. Cet élargissement des premiers classiques était inévitable, — pour trois raisons.

Dans leurs explications de la valeur, tous les économistes classiques présupposent l'utilité. Il est vrai qu'aussitôt indiquée en quelques phrases brèves et sèches, les premiers venus semblent oublier cette condition de la valeur. Encore est-il que tous s'y réfèrent. Et qui sera juge de l'utilité ? Celui aux besoins duquel l'objet produit doit pourvoir, c'est-à-dire le consommateur. Cela est si vrai que le producteur s'ingénie à prévoir ses goûts et à devancer ses caprices.

D'un autre côté, la plupart des économistes anglais, et surtout les premiers d'entre eux, n'étudient que la valeur d'échange. Ils prennent la valeur pour le phénomène dominant du marché économique : ce qui fera dire à Marx qu'elle est un phénomène social. Mais l'échange d'où semble procéder la valeur met en présence deux personnes parmi lesquelles, tout autant que le producteur, le consommateur a un avis à émettre et un parti à prendre.

Enfin, analysant les variations des prix, les mêmes économistes ne manquent point de les expliquer par les oscillations de l'offre et de la demande ; et ces prix ne sont que l'expression monétaire de la valeur des choses. Or, si l'offre émane du producteur qui joue le rôle de vendeur, la demande émane du consommateur qui joue le rôle d'acheteur. Comment celui-ci, dont l'intervention est si agissante sur la formation des prix, pourrait-il être de nul pouvoir sur la formation de la valeur ?

En creusant plus attentivement et plus profondément la notion d'utilité, le phénomène de l'échange et le méca-

nisme de l'offre et de la demande, il était donc inévitable que la doctrine anglaise, mieux éclairée, fit, à côté du producteur, une place au consommateur injustement méconnu par les premiers économistes d'outre-Manche. Est-ce à dire que le phénomène de l'échange et la loi de l'offre et de la demande puissent expliquer l'origine de la valeur ? C'est ce qu'il faut rechercher.

§ I

Rôle de l'échange dans la valeur.

Il semble, à lire les économistes anglais, que la valeur soit inséparable de l'échange. Dans leurs œuvres, elle n'apparaît séparée de l'échange qu'à titre accidentel, en quelques rares et courtes propositions préliminaires, sous la dénomination de valeur d'usage que beaucoup d'auteurs, du reste, confondent avec l'utilité. Et ces mentions sont si rapides et si succinctes qu'on pourrait croire, qu'isolée de l'échange, la valeur est dépourvue de tout intérêt doctrinal. A ce point de vue, l'échangeabilité serait l'attribut essentiel de la valeur, de telle sorte que, jointe à l'utilité, elle constituerait véritablement la valeur.

En cette voie, les économistes anglais n'ont fait que suivre Adam Smith qui ouvre par ces définitions sa théorie de la valeur : « Il faut observer que le mot valeur a deux significations différentes; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d'acheter d'autres marchandises ; on peut appeler l'une valeur en usage, l'autre valeur en échange ».

Marx a recueilli et reproduit ces idées, en les aggravant. On lit aux premières lignes de son *Capital :* « Une chose

peut être une valeur d'usage sans être une valeur ». La raison en est qu' « il suffit pour cela qu'elle soit utile à l'homme sans qu'elle provienne de son travail, comme l'air, le sol vierge, les prairies naturelles ». Et, dans sa *Critique de l'économie politique*, le maître socialiste est allé jusqu'à écrire : « La valeur d'usage, comme telle, est en dehors de la sphère d'investigation de l'économie politique ». Et, bien entendu, c'est le travail matérialisé dans la valeur qui constitue celle-ci, en lui conférant la vertu d'échangeabilité [1]. Double erreur, puisque le travail ne constitue ni la valeur, ni l'échangeabilité : bien que non effleurée par la bêche du travailleur, le « sol vierge » et les « prairies naturelles » peuvent être susceptibles d'échange et douées de valeur. Un peu plus loin, Marx laisse voir qu'à ses yeux la valeur d'usage se confond avec l'utilité [2].

Il n'est pas que Marx qui se soit engagé sur les traces de Smith. La plupart des économistes anglais qui lui sont postérieurs s'en sont tenus à la même idée : ils n'envisagent, ils n'étudient que la valeur d'échange. Par exemple, Stuart Mill écrit ceci : « Lorsqu'on dit la valeur d'une chose, on entend la quantité de quelqu'autre chose contre laquelle la première s'échange ». En combien d'autres livres peut-on lire des définitions comme celle-ci : « La valeur est un rapport d'échange », ou bien « la valeur d'une marchandise est sa puissance d'acquisition, sa force d'échange vis-à-vis des autres marchandises » ! Et il faut reconnaître que, sur ce terrain, bon nombre d'économistes français font cortège aux économistes anglais [3].

Mais nul, en France ou en Angleterre, n'a atteint, sur ce point, la netteté tranchante de Macleod. Pour celui-ci,

(1) Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique* (traduct de Laura LAFARGUE, Paris, Giard et Brière, 1909), chap. I, p. 15 et 16.
(2) K. MARX, *ibid.*, p. 41.
(3) Cf. AYMARD, *op. cit.*, p. 27 et 28

« la science économique traite des lois qui régissent les rapports des quantités échangeables ». Il suffit d'être doué du « sens mathématique le plus élémentaire » pour s'apercevoir immédiatement que l'économie politique, ainsi comprise, fournit « les matériaux d'une grande science mathématique ». Constituée par les rapports numériques d'échange, elle est « une science physique » ou mieux, « comme l'astronomie, une pure science de relation ». Et maintenant, toujours d'après le même auteur, « la loi qui régit les rapports d'échange se nomme la loi de valeur ». Et cette valeur n'est pas seulement inhérente aux échanges réels de marchandise, elle s'étend même aux opérations de crédit. En effet, le principe qui sert de base à la théorie du crédit peut se formuler ainsi : « Tout *profit futur*, de quelque source qu'il provienne, de la terre ou de l'industrie personnelle, a une *valeur actuelle* susceptible d'être achetée ou vendue ». Pourquoi un billet de banque et une lettre de change ont-ils une valeur? « Parce qu'ils sont échangeables, comme la monnaie, contre d'autres objets [1] ». La valeur est donc inséparable de l'échange.

Et pourtant, s'il est vrai que l'échange met un prix aux choses, il est téméraire de prétendre qu'il est le principe de la valeur. Bien plus, il ne nous permet pas d'en pénétrer l'essence intime et vraie, parce qu'il ne suppose qu'une seule chose : l'équivalence des marchandises échangées. Sans doute, il nous sert à mesurer la valeur. Par cela même que deux choses sont échangées l'une contre l'autre, leur valeur respective se trouve mesurée l'une par l'autre. L'échange exprime donc la valeur; il la formule, il la chiffre. Mais il ne nous dit pas en quoi elle consiste. A qui demande quelle est la constitution de la valeur, répondre par la transmissibilité de cette valeur dans l'échange, c'est

(1) Henry Dunning MACLEOD, *De la science économique moderne* (*Revue d'économie politique*, mai-juin 1887, p. 247 et 248).

comme on l'a dit spirituellement « donner les coquilles pour le noyau ». C'est plus simplement, prendre l'effet pour la cause. Ce n'est pas le pouvoir d'acquisition qui constitue la valeur, c'est la valeur qui rend possible cette puissance d'acquisition. Il est surprenant que d'aussi nombreux écrivains et d'aussi excellents esprits n'aient pas fait cette distinction. Et pourtant, si l'on peut apprécier les longueurs par leur rapport d'étendue, ce rapprochement nous renseignera peu sur la conception première de l'espace. De même, si l'on peut évaluer par l'échange le rapport des valeurs échangées, cette mesure ne nous fait point pénétrer la nature intime de la valeur.

L'échangeabilité n'est qu'un attribut de la valeur. Ramener la valeur tout entière à cet attribut, c'est se condamner à s'en faire une idée incomplète, à en donner une notion superficielle. L'échange figure exactement une balance dont les plateaux doivent s'équilibrer. Leur égalité respective constitue l'équité du marché : les deux mots sont presque synonymes. L'échange n'est juste qu'autant que les valeurs échangées sont équivalentes. Pas plus que la balance ne peut être confondue avec les poids qui l'impressionnent, l'échange ne saurait être confondu avec les valeurs qui le déterminent. Et ce qui le prouve, c'est que l'idée d'équivalence préexiste à tout échange. Avant que l'*échange économique* soit consommé, suivant les formes juridiques, par un marché régulièrement conclu, chaque coéchangiste procède mentalement à un *échange psychologique*, dans lequel il suppute le pour et le contre, il pèse les deux valeurs en présence avant de réaliser le contrat. Cette discussion intime et préalable montre bien que la valeur n'est pas inhérente à l'échange. Au fond, la valeur préexiste à l'échange, ou bien, si l'on préfère, « l'échange est un troc de valeurs préexistantes », un troc réalisé « sur la base du besoin réciproque des choses échangées ». Mais

le fait de se transmettre par l'échange, de s'approprier par le troc la valeur dont chaque coéchangiste dispose au profit de l'autre, ne peut rien nous apprendre sur la valeur en elle-même [1]. C'est une raison de plus de préciser exactement les rapports que la valeur soutient avec l'échange, afin de dégager sa nature intime du vêtement qui l'enveloppe et la dissimule.

L'échange suppose une *juxtaposition*, une *mensuration*, une *transmission*, une *appropriation* de choses valables; il ne nous dit rien de la constitution de la valeur.

1° L'échange implique d'abord une *juxtaposition* de valeurs. Point d'échange, cela est d'évidence, sans un rapprochement et, par suite, sans une comparaison des marchandises qui doivent être respectivement cédées et acquises. Mais cette juxtaposition, nous allions dire cette confrontation, ne nous apprend rien sur l'origine de la valeur qui est inhérente aux deux produits mis en présence. En ce cas, il en est de l'échange comme de la balance, qui, tout en nous permettant de constater que deux choses sont de même poids, ne nous renseigne aucunement sur la loi d'attraction terrestre qui gouverne la pesanteur. Ainsi l'échange peut révéler l'égalité des valeurs échangées, mais il ne nous permet point de pénétrer la raison intime de ces deux valeurs dont il n'est que la transmission.

2° L'échange est ensuite une *mensuration* de valeurs. C'est par le rapport d'échange qu'il établit entre elles, que l'homme peut constater pratiquement la valeur des choses. Ici, la valeur s'exprime par son effet, c'est-à-dire par la quantité des marchandises cédées en échange. L'échange mesure donc la valeur. Si, avec un bœuf, je puis acquérir dix moutons, c'est que la valeur du bœuf est dix fois plus grande que celle du mouton, ou celle du mouton dix fois

(1) AYMARD, *op. cit.*, p. 26.

plus petite que celle du bœuf. Même mesure de la valeur dans la vente et dans la compensation. Si j'achète un cheval mille francs, c'est que la somme de mille francs a le pouvoir d'acquérir le cheval, et que le cheval a le pouvoir d'acquérir la somme de mille francs, — et voilà leur valeur formulée ; si j'échange un titre qui constate ma créance contre un titre qui constate ma dette, c'est qu'elles s'équivalent, sinon leur compensation serait impossible, — et voilà du coup leur valeur mesurée. L'échange fait surgir la valeur des appréciations vagues de la pensée; il lui fait prendre corps, il l'extériorise.

L'échange est-il rare ou accidentel, comme pour les tableaux de maître, on dira de ces objets qu'ils ont une « valeur d'occasion ». L'échange intervient-il fréquemment, comme pour les denrées alimentaires, on dira de ces marchandises qu'elles ont une « valeur courante ». Isolé ou répété, l'échange est vraiment l'élément expressif de la valeur. Mais, si considérable que soit ce service de mensuration que nous rend l'échange, il laisse dans l'ombre la question des origines de la valeur. Mesure et constitution de la valeur sont deux problèmes distincts.

3° L'échange suppose, en outre, une *transmission* de valeurs, et c'est par cette fonction de l'échange que la valeur revêt un caractère social. Par l'échange, que suppose la division du travail, toute société forme un organisme solidaire, à travers lequel les valeurs doivent circuler au gré des besoins et des désirs individuels. L'échangeabilité est donc un attribut de la valeur. Nous ne pouvons raisonnablement désirer que les choses qui sont susceptibles d'être acquises. Pour que j'échange mon cheval contre votre bœuf, il faut évidemment que ces deux objets soient transmissibles. Encore faut-il préalablement que je me fasse une idée des valeurs respectives de votre bœuf et de mon cheval. La valeur précède et détermine l'échange. Tous les jours, on

critique le fait d'un échange par la valeur respective des choses échangées, quand on dit : « Vous avez vendu votre maison ou votre champ bien au-dessus ou bien au-dessous de sa valeur ». L'idée de valeur n'est donc pas enfermée entièrement dans l'idée de transmissibilité.

4° Enfin l'échange implique l'*appropriation* possible des choses valables. Transmission et appropriation se tiennent. Nul ne peut vendre que ce qu'il a. Au sens juridique, la valeur a été définie « toute chose susceptible d'appropriation ». Au sens économique, l'appropriation a une signification plus large : elle désigne l'appréhension, l'occupation ou la disposition par laquelle un individu ou une collectivité fait servir une chose à son usage, ou, plus généralement, à la satisfaction de ses besoins. Et pour en arriver là, il faut évidemment que la chose soit susceptible de propriété publique ou privée.

L'appropriation qui nous est transmise par l'échange, avec tous les droits de disposition qu'elle comporte, est donc le cadre nécessaire à la manifestation normale du phénomène de valeur. Seulement, là encore, il ne faut point confondre l'appropriation de la valeur avec la valeur elle-même. Sinon, toutes les choses susceptibles d'appropriation seraient des valeurs. Les loups, les vipères, les champignons vénéneux des bois sont susceptibles d'appropriation : sont-ils pour cela des valeurs ? Evidemment non, parce que l'utilité leur manque. Bien plus, l'appropriation peut être la même pour deux choses, sans qu'il en résulte même valeur. Tels les champignons vénéneux et les champignons comestibles : les premiers sont nocifs et les seconds exquis. L'utilité de ceux-ci, et non leur appropriation, explique leur valeur.

Au fond, l'appropriation rapproche l'utilité de nous-même. Elle est une transition à la consommation. Elle achemine la chose valable à l'emploi ou à l'usage auquel

elle est destinée. Elle établit un rapport de concordance entre nos besoins et l'utilité dont la valeur est faite. C'est l'exemple de la cueillette des fraises : cet acte d'appropriation met ces fraises à notre disposition ; il les rapproche de notre table, il les adapte aux exigences de notre appétit. Et cette appropriation, qui implique à la fois un effort physique pour appréhender la matière, et un effort intellectuel pour discerner les propriétés utiles des choses et les moyens les plus propres de les ajuster économiquement à nos besoins, nous est transmise, à titre de droit, par l'échange.

Mais, si importante qu'elle soit, l'appropriation n'explique pas toute la valeur. Au lieu de dire, comme on le fait souvent, que « toute valeur est une chose susceptible d'appropriation », il convient d'apporter à cette définition juridique la correction économique proposée par M. Aymard et de dire que « les valeurs sont les choses susceptibles d'éveiller en nous le désir de l'appropriation », — cette appropriation pouvant être individuelle ou collective, suivant qu'il s'agira de choses privées ou de choses publiques.

Somme toute, l'échange ne constitue pas la valeur; mais il est la condition d'une espèce de valeur qui est la valeur d'échange. En lui refusant l'importance qu'on a voulu lui attribuer dans la constitution de la valeur, on ne peut se dispenser de reconnaître la fonction économique de premier ordre qu'elle remplit par la juxtaposition, la mensuration, la transmission et l'appropriation des choses valables : toutes conséquences qui seraient impossibles sans l'échange.

§ II

Rôle de l'offre et de la demande dans la valeur.

A envisager trop exclusivement la valeur d'échange, il était naturel que les économistes anglais finissent par s'éloigner de la « valeur normale », telle que la comprenaient Smith et Ricardo, pour s'en tenir à la « valeur de marché » soumise aux fluctuations de l'offre et aux oscillations de la demande. Au lieu que les premiers classiques cherchent à trouver dans la valeur ce qui la stabilise, c'est-à-dire le travail et le coût de production, les économistes postérieurs, plus frappés de la généralité et de la nécessité des échanges, étudient plus particulièrement la question des variations de la valeur. Ces derniers venus se disent volontiers gens pratiques et esprits réalistes. Malthus surtout s'en vante dans sa correspondance avec Ricardo. Et par suite de ce changement de vue, les économistes qui ramènent la valeur à l'offre et à la demande, vont se détacher de l'explication de la valeur par le travail pour se rapprocher de l'explication de la valeur par l'utilité. Leur doctrine s'interpose, comme une sorte de transition, entre le passé et l'avenir.

Dès le commencement du XIX[e] siècle, lord Lauderdale avait émis l'idée que la valeur échangeable d'une chose est inséparable de ses quantités offertes et demandées. Il avait même enfermé toutes les variations de la valeur en quelques propositions d'apparence strictement logique. D'après lui, la valeur des choses peut augmenter de deux manières : lorsque leur quantité diminue ou que leur demande augmente ; et la valeur de ces mêmes choses peut diminuer de deux façons : lorsque leur quantité augmente ou que leur demande diminue. Et comme la monnaie est soumise à

quatre fluctuations identiques qui peuvent se répercuter sur les prix du marché, il s'ensuit que la valeur marchande peut varier par l'action de huit causes différentes, à savoir quatre causes agissant sur la chose achetée, et quatre causes agissant sur l'argent qui l'achète [1].

Il est à croire que cette explication de la valeur ne fut pas isolée et qu'elle avait rencontré d'assez nombreuses adhésions, puisque Ricardo croit devoir la critiquer. « Ce sont, écrit-il, les frais de production qui règlent, en dernière analyse, les prix des choses, et non, comme on l'a souvent avancé, la proportion entre l'offre et la demande [2] ».

On sait que Malthus ne fut pas convaincu par les raisonnements de Ricardo. Pour lui, la valeur est dominée par la question d'approvisionnement. En homme pratique, il ne détourne point ses yeux du marché. La valeur lui apparaît comme un rapport d'échange fixé par l'estimation des contractants. Il la définit, — sans grande précision, d'ailleurs, — « l'évaluation qui est faite d'une chose à une époque et à un endroit quelconques, déterminée en toute circonstance par l'état de l'offre comparée à la demande et ordinairement par les frais élémentaires de la production [3] ».

S'il admet une « valeur normale », Malthus la tient pour de même nature et de même origine que la valeur marchande, avec cette seule différence que celle-ci se règle sur la demande et l'offre temporaires, tandis que celle-là se règle sur la demande et sur l'offre permanentes. C'est du moins de cette façon que Ricardo avait compris la pensée de Mal-

(1) LAUDERDALE, *An inquiry into the nature and origin of public wealth, etc.*, London, 1804, traduit en français par E. LARGENTIE DE LAVAISSE, Paris, 1808.

(2) RICARDO, *Principes de l'économie politique*, traduction de J. S. CONSTANCIO, Paris, 1835, t. II, p. 159 et 253. — Cf. MARX, *Misère de la philosophie* (Paris, Giard et Brière, 1896), p. 61 et 62.

(3) MALTHUS, *Principes d'économie politique* (Guillaumin, 1846), p. 57 et 48. — *Définitions en économie politique*, chap. X, p. 520.

thus [1]. A ce compte, la valeur normale ne serait que la valeur courante stabilisée par une certaine fixité, difficile à préciser, de l'offre et de la demande.

Malthus entend par demande la quantité que les acheteurs veulent et peuvent acheter, et par offre, la quantité que les vendeurs peuvent et désirent vendre. Cela étant, la valeur des choses dépend « de la quantité relative qui en est demandée, comparée avec la quantité qui en est offerte ». Et selon Malthus, cette loi est d'application universelle. Joignons que l'auteur incline à attribuer à la demande une influence prépondérante sur la détermination de la valeur. Il tend conséquemment à reconnaître à l'utilité, qui est le stimulant de la demande, une action prééminente [2].

On a vu que Stuart Mill fait aussi à la loi de l'offre et de la demande une place importante pour expliquer la variation des prix du marché. Mais il la soumet à de nombreuses distinctions et la subordonne aux pressions, jugées plus décisives, du coût de production [3].

C'est Macleod qui a rattaché, avec le plus de décision, l'origine de la valeur à la loi de l'offre et de la demande qui réalise l'échange, — en accordant toutefois à la demande plus qu'à l'offre une influence déterminante. A l'en croire, l'offre et la demande, en réalisant l'échange, réalisent la valeur. Sans une demande qui corresponde à l'offre, point de valeur. « Pourquoi le bétail et le bois ont-ils une valeur ? Parce qu'il y a demande pour les acquérir. Si tout le monde devenait végétarien, la valeur des troupeaux disparaîtrait instantanément ». Qu'est-ce qui confère une valeur aux vignes de France ? La demande de vin. Si

(1) *Correspondance entre Ricardo et Malthus* publiée par James Bonar, Oxford, 1887, lettre 65.

(2) MALTHUS, *Principes*, p. 58. — Cf. E. PETIT, *Etude critique des différentes théories de la valeur*, Paris, Arthur Rousseau, 1897, p. 208-209.

(3) Voir notre étude sur Stuart MILL, chap. V.

le monde entier devenait buveur d'eau, les meilleurs vignobles perdraient instantanément leur valeur. « Le travail même de l'ouvrier n'a aucune valeur, s'il n'est l'objet d'une demande ». Fussent-ils encombrés de marchandises, tous les magasins de Manchester seraient dépourvus de valeur, s'il ne se présentait aucun acheteur. « Tout le travail du monde ne saurait donner de la valeur à ce qui n'est pas l'objet d'une demande ». Et pour rappeler la conclusion de Macleod, « la valeur provient manifestement de la demande [1] ». Liée au phénomène de l'échange, la valeur lui apparaît comme inséparable de l'offre et de la demande qui, en réalisant le contrat d'échange, réalisent du même coup la notion de valeur.

Sans assigner pour base à la valeur le rapport de l'offre et de la demande qui détermine l'échange, rappelons que Marshall lui fait pourtant une assez large place. Bien que fondé à la fois sur le coût de production et sur l'utilité-limite comme sur deux piliers d'angle, son éclectisme très sage soumet la valeur à l'action plus ou moins libre de l'offre et de la demande. La concurrence agit-elle sans aucune entrave et assez longtemps pour que son efficacité se fasse pleinement sentir, alors de l'offre et de la demande ainsi régularisées résulte la « valeur normale ». Si, au contraire, quelque circonstance vient à troubler ou à enrayer l'action de la concurrence, de l'offre et de la demande ainsi gênées ou faussées résulte seulement la « valeur de marché ». Celle-ci ne diffère donc pas de celle-là par nature, la valeur normale n'étant qu'une valeur de marché moyenne ou stabilisée.

Il y a équilibre stable ou instable suivant que les forces auxquelles obéit la concurrence, tendent ou non à ramener l'offre et la demande à un même centre déterminé par les

(1) Henry Dunning MACLEOD, *De la science économique moderne* (*Revue d'économie politique*, septembre-octobre 1888, p. 453, 454 et 463).

« dépenses de production ». Les variations de la valeur normale dépendent surtout des variations de l'offre. Les changements plus capricieux de la valeur de marché dépendent, soit des restrictions de monopole, soit des goûts changeants de la consommation.

Remarque plus générale : quelque idée qu'ils se soient faite de la valeur, les économistes anglais n'ont su que très rarement distinguer la constitution de la valeur de la question voisine et subsidiaire de ses variations. Presque tous ont versé, sans prendre conscience de cette déviation insensible, de la thèse de la valeur dans celle des prix. Nous en avons fait plus d'une fois la remarque en analysant leurs œuvres. Et c'est la première critique, et non la moins grave, que l'on puisse adresser à ceux d'entre eux qui, poussant à l'extrême cette idée subséquente des variations des prix, ont vu, dans l'offre et la demande, le principe déterminant de la valeur.

Bien que le prix courant soit l'expression en numéraire de la valeur d'échange, comment croire que l'on ait suffisamment expliqué les origines de celle-ci en expliquant les oscillations de celui-là ? Non que les changements de prix ne puissent nous renseigner indirectement sur les causes de la valeur : en quelque phénomène que ce soit, les transformations et les accidents permettent souvent de remonter des effets à la loi qui les régit. Mais, si les oscillations de surface, que nous révèlent l'offre et la demande, nous expliquent les variations de la valeur d'échange, elles ne nous font point pénétrer le secret de ses origines. Les aiguilles qui tournent autour du cadran nous révèlent bien les variations de l'heure, mais elles ne nous renseignent nullement sur le mécanisme intérieur qui les actionne. Autre chose est de découvrir l'organisme interne de la valeur, autre chose d'exprimer les différentes relations quantitatives où les valeurs peuvent se trouver engagées

les unes vis-à-vis des autres sous le nom de prix. Pour prendre une autre image, l'offre et la demande sont comme les deux plateaux d'une balance, dont l'équilibre stable ou instable exprime l'état des prix ; mais les poids sous lesquels ils s'infléchissent, sont fournis par des raisons plus profondes qui doivent venir de la nature de l'homme et de la nature des choses.

Et cette action superficielle de l'offre et de la demande apparaîtra mieux encore à mesure qu'on apercevra l'insuffisance de ce mécanisme pour expliquer même les variations des prix.

C'était naguère une formule généralement admise dans les traités d'économie politique que « la valeur d'échange varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre ». Si simple et si lumineuse qu'elle paraisse, cette formule a perdu de son crédit. Et pour cause!

1° Malgré ses apparences mathématiques, cette formule est contredite par les faits. Supposons que l'offre d'un article de luxe ou de simple commodité soit réduite de moitié : le prix du produit doublera-t-il nécessairement? Evidemment non, car on peut se passer d'un produit plus ou moins superflu. Supposons la même réduction d'une denrée nécessaire au marché : le prix du produit sera-t-il seulement doublé? Plus que cela. Il pourrait quintupler s'il s'agit du blé, ainsi que Grégory King, un économiste anglais du XVII[e] siècle, l'a démontré. Et inversement, les augmentations ou les réductions de la demande peuvent exercer sur les prix des répercussions aussi disproportionnées. L'engouement d'une mode peut enfler démesurément la valeur d'une marchandise.

2° Si l'on tient à expliquer la valeur par l'offre et la demande, il faut inévitablement expliquer et définir ce qu'est la demande et ce qu'est l'offre. Or, ces deux mots ont un sens fuyant. Pour ne parler que de l'offre, ce mot

comprend-il le stock de marchandises existant sur le marché ? Mais dans bien des cas, la crainte d'une raréfaction simplement éventuelle, comme la menace d'une grève générale ou l'appréhension d'une mauvaise récolte, peut faire hausser les prix.

Et sur quel marché cette offre et cette demande doivent-elles se rencontrer ? Rien de plus élastique que la signification économique du mot « marché ». Ce peut être une place où vendeurs et acheteurs se rencontrent, comme aux jours de foire ; ce peut être un local, comme la bourse des valeurs financières, industrielles ou commerciales ; ce peut être une province, une région ou un pays tout entier, comme la France pour le marché du blé ; ce peut être tout l'univers civilisé, comme pour le marché des métaux précieux et de l'or en particulier.

Suffit-il de dire que l'offre d'une marchandise est toute la quantité que l'on *désire* vendre, et que la demande est toute la quantité que l'on *peut* acheter? que la concurrence des vendeurs, de qui émane l'offre, déprime les prix, et que la concurrence des acheteurs, de qui émane la demande, enfle les prix ? — Mais il reste à savoir par quelles influences l'offre et la demande sont déterminées. Et ces influences sont si nombreuses et si complexes que l'école autrichienne épuise toute sa subtilité pénétrante à les analyser [1].

En transposant les formules abstraites de cette école en langue commune, accessible à tous, on peut ramener à six les causes qui agissent sur les prix : trois du côté de la demande et trois du côté de l'offre.

C'est, du côté de la demande : 1° le nombre plus ou moins grand des acheteurs ; 2° l'intensité relative de leur désir ; 3° leur capacité variable d'achat. Il ne suffit pas

(1) GUILHOT, *Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne*, Valence, Ducros, 1907, p. 358-363.

qu'un plus ou moins grand nombre d'acheteurs se présentent sur le marché, il faut que leur demande soit active et efficace, c'est-à-dire qu'ils aient la volonté d'acquérir et le moyen de payer. Et de quels degrés infinis ces trois éléments de la demande sont-ils susceptibles ! Car ces demandes viennent de gens plus ou moins nombreux, plus ou moins pressés et plus ou moins riches, qui ont plus ou moins besoin de la marchandise offerte, et qui attachent au numéraire qu'il faudra verser une valeur plus ou moins grande, suivant leurs ressources personnelles et leur mentalité particulière.

C'est, du côté de l'offre : 1° la quantité, non pas des vendeurs possibles, mais des marchandises proposées ; 2° la valeur que celles-ci ont pour les vendeurs, valeur qui flotte de l'utilité que la marchandise procure aux frais de production qu'elle a coûtés ; 3° le besoin plus ou moins pressant d'argent des vendeurs. Et quelles nuances innombrables ces trois éléments peuvent revêtir ! Ils dépendent des habiletés de fabrication, du nombre plus ou moins considérable des affaires, des échéances plus ou moins rapprochées auxquelles il faut pourvoir.

Et dans cette double analyse de l'offre et de la demande, nous n'avons fait entrer en ligne de compte que les influences subjectives qui agissent sur l'esprit et les déterminations des acheteurs et des vendeurs. Nous n'avons rien dit des influences collectives, influences anonymes et souveraines, qui ébranlent un marché et bouleversent les prix. Décrivant le marché des soies de Lyon, « marché essentiellement actif et mondial qui peut remarquablement servir de type », M. Brouilhet a montré, dans une description vivante, « l'effroyable importance des mouvements désordonnés de la psychologie des foules », et, par contre, « l'incalculable valeur des qualités personnelles au milieu

du désarroi des batailles [1]. » M. le professeur Bodin a fort bien résumé, d'après l'auteur précédent, l'âpre lutte qui se poursuit, sur le grand marché moderne, entre vendeurs et acheteurs. Dans ce « milieu de combat » destiné à devenir un « milieu contractuel », où « deux collectivités jouent chaque jour la partie de leur fortune », les « groupes antagonistes relatifs aux éléments matériels, marchandises, capitaux, monnaie » entrent en scène; la spéculation intervient « intermittente, capricieuse, impressionnable », allant parfois jusqu'à l'agiotage ou l'accaparement; les influences psychologiques s'exercent avec toutes « les exagérations et les déformations » résultant de la propagation des « croyances à l'intérieur de chaque groupe »; la peur s'empare de ceux-ci, la confiance stimule ceux-là; « la hausse engendre la hausse, la dépression engendre la dépression »; finalement, la victoire restera aux « mieux doués », à « ceux qui ont eu du courage », tandis qu'avec les « vaincus » disparaîtront « les fuyards, ceux qui, n'ayant pu obtenir ce qu'ils voulaient, mais n'ayant pas voulu céder, se retirent sans avoir rien conclu [2] ».

3° Dans ce chaos tumultueux, il est déjà difficile d'attribuer à la loi de l'offre et de la demande une régularité mathématique. Une chose, plus grave encore, achève d'en obscurcir l'action et d'en fausser le jeu : elle prend souvent l'effet pour la cause. Si l'accroissement de la demande fait hausser le prix, il est inévitable que la hausse du prix fera diminuer la demande : à 5 sous la bouteille, la demande du vin de Bordeaux sera considérable; à 5 francs la bouteille, elle serait fortement raréfiée. De même, si l'accroissement de l'offre fait baisser le prix, il est évident

(1) Ch. BROUILHET, professeur à la Faculté de Droit de Lyon, *Précis d'économie politique*, Paris, Royer, 1912, chap. XI, § 7, p. 552, note 1, p. 553 et 554.

(2) Ch. BODIN, *Méthode économique et socialisme juridique*. Travaux juridiques et économiques de l'Université de Rennes, 1912, t. IV, p. 180.

que la baisse du prix tend à son tour à faire décroître l'offre : insuffisamment rémunérés, le capital et le travail se détourneront peu à peu d'une production désavantageuse.

D'où il suit que si l'offre et la demande règlent les prix, on peut aussi bien dire que le prix règle l'offre et la demande. A la vérité, nous sommes en présence d'actions et de réactions qui expriment une véritable interdépendance et contribuent à l'équilibre économique.

Ce qui montre bien la réaction du prix sur la demande, c'est la loi économique dite « loi de substitution ». Il est, pour la satisfaction de certains besoins, des produits, en quelque sorte interchangeables, qui peuvent se substituer l'un à l'autre. Et les consommateurs n'hésitent pas à remplacer, même au prix d'une moindre satisfaction, le produit trop coûteux par un produit moins cher, pour échapper au renchérissement excessif de certaines marchandises. C'est ainsi qu'ils substitueront la bicyclette au cheval, la margarine au beurre, la bière au vin. Ces substituts possibles que Cournot appelait les « équivalents économiques », ont une double fonction : en temps que moyens de production, parce qu'ils sont mutuellement subrogeables dans la fabrication d'un produit ou dans la construction d'un bâtiment, telle la brique que l'on peut substituer à la pierre de taille; en temps que richesses produites, parce qu'ils ont une aptitude à peu près égale à satisfaire les besoins humains, telle la substitution des légumes à la viande [1].

En somme, l'offre et la demande ne peuvent être acceptées comme la loi de causalité des valeurs. Au lieu de se présenter aux yeux sous la forme d'une chaîne, la réalité des faits figure plus exactement un cercle sans issue : c'est dire que l'offre et la demande et les prix s'engendrent les uns les autres. Et ces répercussions peuvent se ramener

(1) Cournot, *Principe de la théorie des richesses* (Paris, Hachette, 1863), chap. IV, p. 53 et suiv.

à deux groupes de propositions fondamentales, qui nous sont suggérées par une œuvre récente de M. Laycock.

Premier cercle, que M. Gide appelle le « cercle gras », et qui est un cycle d'activité, d'abondance et de progrès : 1° l'augmentation de la demande élève les prix ; 2° la hausse des prix fait augmenter l'offre ; 3° l'augmentation de l'offre fait baisser les prix ; 4° la baisse des prix fait augmenter la demande. Après quoi, le circuit recommence.

Second cercle, que M. Gide appelle le « cercle maigre », et qui correspond à une époque de stagnation, d'inertie et de décadence : 1° la diminution de la demande abaisse les prix; 2° la baisse des prix diminue l'offre; 3° la diminution de l'offre relève les prix; 4° la hausse des prix réduit la demande. Cela fait, l'évolution circulaire continue son cours [1].

De ce qui précède, il résulte qu'au lieu de déterminer le prix, l'offre et la demande sont une fonction du prix, ou mieux que le prix, l'offre et la demande sont les trois rouages inséparables d'un même mécanisme, qui, loin d'agir isolément, ne peuvent se mouvoir que l'un par l'autre, indivisiblement. Pour conclure, la critique que nous avons faite de l'offre et de la demande a démontré qu'il est impossible d'expliquer par cette formule superficielle la constitution de la valeur. Impuissante à rendre compte des variations du prix courant, comment pourrait-elle nous renseigner sur la question plus profonde des origines de la valeur ? L'insuffisance de cette conception nous est révélée par son évolution même. Ses premiers partisans, prenant l'offre et la demande pour deux causes primordiales, s'en tiennent aux relations externes de ces deux facteurs et ne s'inquiètent point de rechercher les causes intimes qui peuvent les actionner.

(1) Laycock, *L'économie politique dans une coquille de noix*, 1 vol., in-12, 232 p., Paris, Alcan, 1911. — Cf. Gide, *Revue d'économie politique*, novembre, décembre, 1912, p 770.

Puis la réflexion s'aiguise, l'observation s'avive, et l'on reconnaît la nécessité de remonter aux conditions mal connues de ces deux phénomènes de surface. Enfin les derniers venus s'avisent que, loin d'expliquer la valeur en expliquant les prix, l'offre et la demande en dépendent elles-mêmes; et, du coup, la contradiction apparaît et la base du système est irrémédiablement ruinée. Il faut donc trouver à la valeur une origine plus sûre et un fondement plus vrai.

§ III

Valeur d'usage et valeur d'échange.

Ramener le problème de la valeur au jeu de l'offre et de la demande, c'est reconnaître, sous une terminologie superficielle, que la valeur suppose deux éléments constitutifs : un élément *qualitatif*, l'*utilité*, qui conditionne la *demande*, et un élément *quantitatif*, la *rareté*, qui influence l'*offre*. La loi de l'offre et de la demande est donc une formule simple et commode, qui exprime pratiquement les deux éléments essentiels et inséparables de la valeur, sans en approfondir suffisamment les causes.

Il faut ajouter que l'offre et la demande font partie intégrante du mécanisme de l'échange, auquel nous avons dit que la notion de valeur n'est pas exclusivement réductible. C'est pourquoi ceux des économistes français qui, à l'exemple des économistes anglais, définissent la valeur d'échange « la puissance d'achat des marchandises », ont soin, le plus souvent, de signaler que la valeur préexiste à l'échange. Et par une conséquence logique, ils distinguent, au-dessous de la valeur d'échange, une valeur d'usage qui, en dehors de toute idée de transmission et d'échangeabilité, implique une plus ou moins grande utilité et une plus ou

moins grande rareté des choses. De ces deux facteurs constitutifs, la doctrine anglaise contemporaine semble faire les deux colonnes de la valeur ; et cette évolution terminale nous ramène à la première doctrine française, à celle de Condillac, vers laquelle les théories de nos économistes ont convergé avec plus ou moins d'accord et d'unanimité. C'est le moment de dire ce que nous entendons par valeur d'usage et par valeur d'échange. Ce faisant, nous n'avons point l'intention, pour le moment, d'analyser le contenu de l'idée de valeur : cette étude délicate viendra plus tard en manière de conclusion. Amené par le développement logique de nos critiques à préciser le rôle de l'échange dans la valeur, nous voulons seulement indiquer ici ce qu'est la valeur d'échange comparativement à la valeur d'usage.

A lire les premiers économistes anglais, il semble que l'expression « valeur d'usage » ne dise rien de plus que le mot « utilité ». A ce compte, il serait plus simple de s'en tenir à cette dernière et de réserver le terme « valeur » à la seule valeur d'échange. C'est ce qu'a proposé notamment Mac Culloch [1].

Cette spécialisation du mot « valeur » nous semble inadmissible. Ce terme est générique, et, conformément aux enseignements que nous avons reçus, nous estimons que les mots *valeur d'échange* et *valeur d'usage* expriment deux *modalités* de la valeur. En d'autres termes, la valeur, tout court, est un *genre* dont la valeur d'usage et la valeur d'échange sont les deux *espèces*. C'est dire que la valeur est une idée générale, à laquelle les hommes ont donné deux appellations différentes, suivant les destinations auxquelles sont affectées les choses valables.

(1) Mac Culloch, Note sur la *Richesse des Nations* d'Adam Smith, citée par de Molinari. *Dictionnaire d'économie politique* de Léon Say, article « Valeur », II, p. 1154. — Cf. Karl Marx, *Le Capital*, liv. I, chap. I, § 1. — Petit, *op. cit.*, p. 11.

I. — Ces deux sortes de valeur doivent être distinguées à un point de vue historique et à un point de vue rationnel.

Historiquement parlant, dans les sociétés primitives où chaque groupe familial produisait à peu près tout ce qu'il consommait, les achats et les ventes étant rares, la valeur d'usage l'emportait sur la valeur d'échange. Au temps passé, chaque villa romaine, chaque communauté de village devait se suffire à elle-même. Alors on travaillait pour soi-même, tandis que, dans notre société à population dense et agglomérée, nous travaillons pour les autres. Avec la division des métiers et des tâches, il est rare qu'un moderne produise ce qu'il consomme. Aujourd'hui, nous devons tous vendre pour acheter ; aujourd'hui, un produit quelconque devient une marchandise, c'est-à-dire une valeur échangeable. C'est ainsi que la valeur d'échange est passée au premier plan. Phénomène propre aux sociétés actuelles, la valeur d'échange a été seule prise en considération par les premiers économistes anglais, et Marx, on le sait, a suivi leur exemple.

Rationnellement parlant, la distinction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange s'impose irrésistiblement à l'esprit. L'homme voit-il dans une chose la propriété qu'elle a de répondre et de pourvoir à un de ses besoins, il considère alors sa valeur d'usage. Songe-t-il, au contraire, au parti qu'il peut en tirer en la livrant contre tel ou tel autre objet qu'il désire, il envisage alors sa valeur d'échange.

Et il n'y a pas concordance nécessaire entre ces deux sortes de valeur. Des lunettes fabriquées spécialement pour ma vue, des chaussures faites à mon pied, un habit taillé sur mesure, peuvent avoir pour moi une grande valeur d'usage, sans que ces objets aient une grande valeur d'échange ; tel le cas où elles serviraient difficilement à d'autres qu'à moi-même. Inversement, un collier de perles précieuses, si envié par les femmes, n'a aucune valeur

d'usage pour l'orfèvre ou le joaillier; et cependant, il est doué, pour lui, d'une grande valeur d'échange, puisqu'il a le pouvoir d'acheter un grand nombre d'autres marchandises.

C'est ce qui explique pourquoi des biens absolument identiques peuvent avoir, à un moment donné, la même valeur d'usage sans avoir la même valeur d'échange. Il peut arriver que, par suite des nécessités particulières du marché, un acheteur, contraint de s'adresser à plusieurs vendeurs qui attribuent au même produit une valeur d'échange différente, soit obligé de l'acheter à des prix différents; mais, une fois la provision constituée, il importe peu qu'il ait dépensé dix ou onze francs pour l'un, douze ou treize francs pour l'autre : ces objets identiques auront pour l'acheteur la même valeur d'usage, et celui-ci les appliquera indifféremment à la satisfaction de son besoin [1].

Ce qui distingue la valeur d'usage de la valeur d'échange n'est pourtant qu'une question de destination. Affectée par son possesseur à la *consommation*, une chose, pain, toile, charbon, etc., est dite *valeur d'usage*. La même chose, affectée par son possesseur à la *vente* est dite *valeur d'échange*. Considérée comme un *bien* dans le premier cas, elle est traitée, dans le second, comme une *marchandise*. Elle ne peut donc être à la fois pour son possesseur valeur d'usage et valeur d'échange, c'est-à-dire moyen de satisfaction et objet de vente. Il est évident qu'un boulanger ne peut songer à vendre le pain qu'il consomme.

Malgré cette différence de destination, la valeur d'usage est le *support* de la valeur d'échange. Si le pain destiné à la vente n'est plus valeur d'usage pour le boulanger par cela même qu'il est valeur d'échange, il reste, néanmoins valeur d'usage pour les consommateurs qui l'achètent. Pour

(1) Cf. GUILHOT, *op. cit.*, p. 184. Note 1.

être vendue, il faut qu'une marchandise soit rapprochée du besoin particulier qu'elle peut satisfaire. C'est par cette aliénation que l'utilité dont elle est douée peut parvenir à ceux qui la désirent ; et de la sorte, elle passe de la main du vendeur, où elle est moyen d'échange, dans la main de l'acheteur, où elle est moyen d'usage.

En tout cela, la constitution et les propriétés du produit ne subissent aucune modification objective. En passant de la main du boulanger dans la main du consommateur, le pain reste le pain. La valeur d'usage n'est transmuée en valeur d'échange, et réciproquement la valeur d'échange n'est métamorphosée en valeur d'usage que dans l'esprit du vendeur et de l'acheteur. Cette transformation est donc purement subjective.

Nous venons de dire que la valeur d'échange suppose la valeur d'usage. Si les marchandises sont, non valeur d'usage, mais valeur d'échange pour les marchands, c'est qu'elles peuvent être valeur d'usage pour leur clientèle. Point de commerce possible si la chose offerte au public est insusceptible d'un usage quelconque. Par contre, ce n'est pas trop dire que pour réaliser leur valeur d'usage, les biens doivent réaliser leur valeur d'échange. Tel article fabriqué en abondance ne prendra une pleine valeur d'usage qu'autant qu'il sortira des magasins du marchand, où il est inutile, pour satisfaire par l'échange les besoins du client. Si donc la marchandise n'acquiert sa valeur d'usage qu'en se transmettant comme valeur d'échange, elle ne peut, inversement, se réaliser comme valeur d'échange qu'autant qu'elle reste, malgré l'aliénation, valeur d'usage. Plus simplement, nulle marchandise n'est vendable que si elle peut servir à la satisfaction d'un besoin particulier. En résumé, *une chose n'est une marchandise douée de valeur d'échange pour le vendeur que parce qu'elle est un bien doué de valeur d'usage pour l'acheteur*. Cette valeur d'usage qui

commande la valeur d'échange, le producteur doit s'en faire une idée approximative, car il ne pourra vendre son produit qu'autant qu'il sera désiré des consommateurs. Mais tout fabricant ne peut établir présentement la valeur d'usage que sur de vagues probabilités, d'après des données plus ou moins incomplètes et incertaines. L'acquisition consentie et le prix payé ultérieurement par les acheteurs vérifieront après coup l'exactitude de ses prévisions. Rôle hasardeux, rôle périlleux, qui constitue la fonction économique et socialement nécessaire de l'entrepreneur.

Que dire du numéraire, des billets de banque et des titres de crédit? Pour ces biens, la valeur d'usage et la valeur d'échange sont deux notions, deux fonctions qui se fondent l'une dans l'autre. On ne peut en user qu'en les cédant. Ce ne sont pas des biens de jouissance, mais des biens d'échange. Ce ne sont pas des biens de consommation, mais des biens de circulation. Pour ces biens, évidemment, « l'homme raisonne toujours sur leur valeur en fonction de l'échange, comme le dit M. Bodin, même s'il n'a nullement l'intention actuelle de vendre ou d'acheter [1] », tout simplement parce que l'usage de ces biens est inséparable de leur échange.

Et pourtant, à y regarder de plus près, leur valeur d'échange, c'est-à-dire leur puissance d'acquisition, ne s'explique que par la possibilité qu'ils ont de nous procurer tout ce qui est indispensable à la vie, d'acheter tous les biens de jouissance susceptibles de satisfaire nos besoins. Là encore, mais d'une façon indirecte, on peut dire que la valeur d'échange de la monnaie a pour soutien la valeur d'usage des biens de jouissance qu'elle peut acquérir.

II. — Ce qui précède démontre déjà l'utilité d'une distinction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange. Si nous

(1) Ch. BODIN, *Méthode économique et socialisme juridique*. Travaux juridiques et économiques de l'Université de Rennes, t. IV, p. 185-186.

rapprochons maintenant ces deux notions de l'idée d'utilité qu'elles supposent, cette distinction ne peut manquer d'apparaître avec un surcroît de raison logique. La valeur d'usage et la valeur d'échange ne peuvent se concevoir sans l'utilité. On ne songe à produire et à vendre que des choses utiles, parce qu'on ne désire et n'achète que des choses utiles. Mais l'idée de valeur est plus complexe que l'idée d'utilité. En quoi ?

Définissant la valeur d'échange, M. Gide observe qu'elle suppose « l'idée d'un rapport entre deux choses, ou plutôt, puisque les choses ne sont ici que l'accessoire, entre deux besoins, entre deux désirs ». Et il ajoute : « La valeur n'indique pas seulement l'idée de besoin ou de désir, qui pourrait se concevoir isolément, mais aussi celle de préférence, qui ne peut se concevoir sans une balance, sans une comparaison [1] ». Cette citation montre bien que la valeur d'échange suppose la valeur d'usage, et que celle-ci suppose l'utilité. A la réflexion, la valeur d'échange comprend, non pas seulement deux besoins comparés l'un à l'autre, mais deux valeurs d'usage confrontées l'une avec l'autre. Voulant échanger un chapeau contre un livre, je compare la valeur d'usage que le chapeau a pour moi avec la valeur d'usage que ce livre aurait pour moi ; et si j'estime que la seconde l'emporte sur la première, je céderai mon chapeau pour le livre. Et ce jugement de comparaison entre ces deux valeurs d'usage, n'est au fond qu'un ordre de préférence établi entre leurs utilités respectives. *La valeur d'échange est donc un complément de la valeur d'usage, et la valeur d'usage un prolongement de l'utilité.*

En effet, l'utilité est un rapport de satisfaction qui unit les choses à nos besoins. J'ai faim ou j'ai soif : un verre d'eau ou un morceau de pain me sont utiles, parce que l'un

(1) GIDE, *Principes d'économie politique*, 1903, p. 53 et 54.

étanche ma soif et l'autre assouvit ma faim. La notion d'utilité met en présence un besoin humain et un objet propre à le satisfaire.

Plus complexe est la valeur d'usage. C'est par l'*évaluation* que l'idée de valeur se fait jour dans l'esprit humain. Et point d'évaluation sans comparaison. Et cette comparaison peut se faire de diverses manières. D'abord, elle peut mettre en balance plusieurs choses susceptibles de satisfaire un même besoin. Si, pour parer son élégance, une mondaine choisit, dans sa boîte à bijoux, une émeraude plutôt qu'un rubis, si le vitrier, pour tailler un verre, préfère tel diamant à tel autre, c'est que les premiers de ces objets ont plus que les seconds, pour leur possesseur, une valeur d'usage esthétique ou professionnelle. Ensuite, notre esprit peut mettre en présence plusieurs objets capables de satisfaire respectivement plusieurs besoins, chaque objet répondant à un besoin différent. Ce cas suppose deux comparaisons très distinctes. Une comparaison de nos besoins et une comparaison des choses propres à les satisfaire. Finalement l'objet que nous jugerons devoir satisfaire le plus facilement et le plus complètement notre besoin le plus pressant et le plus intense, aura pour nous la plus grande valeur d'usage.

La valeur d'usage, on le voit, est toute relative. Elle implique *un rapport de préférence que nous établissons entre plusieurs utilités après comparaison préalable.* Si nous jugeons que tel objet nous est plus utile que tel autre, nous nous élevons, par ce jugement même, de la notion simple d'utilité à la notion complexe de valeur d'usage. A tout instant, chacun dresse, sans y réfléchir, l'échelle graduée de ses valeurs d'usage : 1° en comparant les choses qui satisfont inégalement le même besoin, comme les chaussures diverses qui vont plus ou moins bien à notre pied; 2° en comparant des choses qui satisfont des besoins

différents, comme fit Robinson pour les objets très divers qu'il parvint à sauver du naufrage.

Mais cette hiérarchie est instable. Elle varie au gré de nos besoins et de nos désirs ; elle varie d'un jour à l'autre, suivant l'heure ou la saison. S'il fait beau, je préférerai une chaussure fine ; s'il pleut, une chaussure forte. De même, suivant que le ciel sera nuageux ou ensoleillé, Madame choisira son parapluie ou son ombrelle. Qu'est-ce donc que la valeur d'usage ? — Un rapport de satisfaction qu'une personne établit, en dehors de tout échange, par comparaison entre les utilités de deux ou plusieurs choses.

Et cette notion se complique encore si l'on passe de la valeur d'usage à la valeur d'échange. Entre ceci et cela, la différence est grande. Le jugement de comparaison que nous tenons pour inséparable de la valeur, peut porter sur deux ou plusieurs choses qui nous appartiennent. En ce cas, nous balançons l'utilité de l'une par l'utilité de l'autre, et, nous dirons de celle, vers laquelle nous incline l'intensité de notre désir, qu'elle a une valeur d'usage supérieure. Si, au contraire, les choses appartiennent à deux propriétaires différents et que Pierre, après réflexion préfère celle de Paul, le jugement de comparaison s'accompagne d'un besoin d'acquisition, l'idée d'usage se complète d'une idée d'échange.

Dans la valeur d'usage, le centre de gravité, si l'on peut dire, est dans le même homme qui, maître de plusieurs utilités, les rapporte à ses besoins, les mesure à ses désirs, et, les comparant les unes avec les autres, en fixe, relativement à lui-même et à lui seul, la valeur respective. Dans la valeur d'échange, les désirs et les évaluations des deux parties se croisent, se promènent d'un objet à l'autre, par exemple de la somme d'argent que l'acheteur devra payer à la marchandise que le vendeur devra livrer. Ces appré-

ciations vont d'un objet à l'autre en passant par l'esprit des deux échangistes ; et, après avoir balancé le pour et le contre, ces estimations finissent par se rencontrer, ces hésitations finissent par se fixer en un point commun, en un accord définitif qui réalise l'échange.

Résumons-nous. Il n'est point de valeur sans évaluation préalable, celle-ci fut-elle tacite ou sous-entendue. En d'autres termes, point de valeur sans une comparaison explicite avec tel ou tel objet déterminé ou sans une comparaison implicite avec l'ensemble des objets environnants. Tandis que l'utilité est un rapport de satisfaction entre nos besoins et les choses, l'idée de valeur suppose un rapport d'utilité entre deux ou plusieurs choses. Lorsque ces objets appartiennent à la même personne, de leur évaluation par elle naît la valeur d'usage ; lorsqu'ils appartiennent à des propriétaires différents, leur évaluation, se complétant d'une idée de transmission, fait apparaître la valeur d'échange. Utilité, valeur d'usage, valeur d'échange, telle est la gradation ascendante à laquelle se ramènent tous les problèmes de la valeur.

Continuant à pénétrer plus avant dans ce sujet, il reste à démontrer, avec des détails plus approfondis, que *la valeur est liée à la plus ou moins grande utilité des choses valables*, et que l'*utilité est liée à la plus ou moins grande rareté des choses utiles*. C'est ce qu'ont fait, avec une louable pénétration, l'école psychologique pour le rôle qualitatif de l'utilité, et l'école mathématique pour le rôle quantitatif de la rareté. Suivons-les, pour finir, dans cette double analyse qui nous fera pénétrer au cœur même de la notion de valeur.

CHAPITRE V

Rôle de l'utilité onéreuse dans la valeur.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — Définition de l'utilité..... 489
§ 2. — Analyse psychologique des besoins..... 492
§ 3. — Utilité présente et future..... 498
§ 4. — Utilité gratuite et onéreuse..... 501
§ 5. — Théorie du coût de reproduction..... 510

Lorsqu'ils étudient la valeur, les premiers classiques anglais s'attachent presque uniquement au côté extérieur des choses. Considérée objectivement, la richesse est détachée par eux de la personne humaine qui la produit ou la consomme. Le travail même, auquel ils rattachent la valeur, est comme isolé du travailleur, c'est une dépense moyenne de force qui, se fixant dans la richesse, la transforme en valeur. Ainsi dépouillée de toute psychologie, la thèse classique prend une physionomie plus géométrique et en même temps plus matérielle. Mais, loin d'être une simplification, cette sorte de cristallisation n'est qu'une déformation de la valeur. A force d'éliminer ce qu'elle a d'intime et de spirituel, à force de l'éloigner de l'homme et de l'extérioriser, pour ainsi dire, les premiers économistes ont fini par lui attribuer une existence indépendante des hommes, et par insinuer que la valeur, qui n'existe que dans notre esprit, est une propriété « intrinsèque » des biens, une qualité « objective » des choses. Pure illusion, à laquelle ils

auraient pu échapper en accordant plus d'importance au rôle de l'utilité dans la valeur. Impossible, en effet, de creuser l'idée d'utilité, sans être ramené au caractère subjectif des phénomènes économiques. De ce point de vue, la valeur leur serait apparue, non plus comme un rapport qui existe objectivement entre les biens, mais comme un rapport établi subjectivement par l'homme entre les biens. Dans cette conception, l'homme redevient le centre de la science économique, et la mentalité individuelle apparaît comme la cause première des phénomènes sociaux.

Mais de l'utilité et de ses attaches intimes avec l'esprit humain, Smith et Ricardo s'embarrassent peu. Ils la mentionnent au début de leurs explications, tantôt sous son véritable nom, tantôt sous l'appellation incorrecte de valeur d'usage, sans plus s'en occuper ultérieurement. Ils en usent avec elle, comme on avait coutume au XVIII[e] siècle de traiter les personnages du « commun » : ils l'oublient dans l'antichambre. S'ils avaient fait plus d'honneur à cette notion prééminente, ils auraient été invinciblement conduits à restituer aux appréciations humaines l'action décisive qu'elles exercent sur la valeur. C'est dire que l'utilité ne peut être séparée de l'homme. Faut-il la définir ?

§ I

Définition de l'utilité.

L'utilité est *un rapport de satisfaction que nous établissons entre nos besoins et les choses*. C'est nous qui sommes les maîtres de cette relation. C'est nous qui éprouvons cette sensation pénible qui révèle le besoin, et cette impression agréable qui accompagne sa satisfaction. C'est nous qui, par l'effort de notre intelligence, découvrons dans les choses

extérieures les aptitudes et les propriétés qui nous permettent de les appliquer aux nécessités ou aux commodités de notre existence. C'est en nous que se manifeste le désir impulsif contrôlé par la réflexion et appuyé par la volonté, qui nous pousse vers les satisfactions que les biens nous procurent. Reconnue et désirée, voulue et poursuivie par l'homme, l'utilisation des choses est un phénomène essentiellement humain.

La valeur est inséparable de l'utilité. Mais à l'utilité, il faut ajouter, comme condition de la valeur, la rareté : si utile qu'il soit, le blé n'a pas grande valeur, parce qu'il est heureusement très abondant. Enfin, si l'on y regarde de près, on aperçoit que la rareté n'est qu'une forme ou même un élément de l'utilité : plus rare est un objet qui me convient, et plus sa possession me sera utile; que je puisse au contraire le remplacer sans peine, parce qu'il se trouve partout, sa possession sera jugée d'une utilité moindre.

Il y a, dans ces modalités de l'utilité, modalités qui se superposent et s'enchaînent, deux thèmes sur lesquels nous devons nous expliquer successivement. C'est, à savoir, l'utilité onéreuse et l'utilité finale.

L'utilité est une relation de cause à effet que l'esprit établit entre les qualités d'un bien et la satisfaction d'un besoin. L'utilité est donc un rapport dont une *chose* est l'*objet* et l'*homme* le *sujet*. Envisagée dans l'un ou l'autre de ces deux termes, l'utilité peut être dite objective ou subjective. Mais, au lieu de constituer le rapport d'utilité dans son intégrité, l'utilité objective et l'utilité subjective n'en sont que les deux aspects composants.

Il n'est pas indifférent, toutefois, de les distinguer l'une de l'autre. Cela même explique pourquoi l'utilité peut augmenter ou diminuer de deux façons. 1° L'utilité peut augmenter ou diminuer par un changement survenu dans l'état et les propriétés de l'objet. Alors l'augmentation ou la

diminution de l'utilité est dite objective. Exemple : mon habit vient à s'user. L'utilité de mon habit est diminuée par une modification qui s'est produite dans l'habit lui-même. Cette consommation d'utilité est propre aux pauvres gens qui usent leurs vêtements jusqu'à la corde. 2° L'utilité peut augmenter ou diminuer par un changement survenu dans l'état et les dispositions de l'homme. Alors l'augmentation ou la diminution d'utilité est dite subjective. Exemple : j'estime que mon habit n'est plus à la mode. L'utilité de mon habit est diminuée par une modification qui s'est produite dans mes propres goûts. Cet amoindrissement d'utilité n'est qu'à la portée des riches qui peuvent renouveler aisément leurs satisfactions de luxe.

L'utilité est donc essentiellement *relative*. C'est un rapport qui, sans doute, doit s'appuyer sur certaines propriétés reconnues des choses : le pain ne serait pas utile s'il n'avait la propriété d'assouvir notre faim. Mais il importe peu que ces qualités objectives des choses soient réelles ou imaginaires, sérieuses ou frivoles, efficaces ou trompeuses. L'ivrogne croit à l'utilité de l'absinthe; confettis et serpentins sont doués d'une utilité factice. L'imagination et la mode créent et détruisent chaque jour des utilités passagères. En tous cas, l'utilité est inséparable d'un besoin quelconque de l'homme. La tenir, comme l'opinion générale y incline, pour une synthèse des propriétés physiques et chimiques des choses, est une erreur. Les satisfactions qu'elles produisent sont inséparables de l'homme. On ne saurait les regarder comme des qualités intrinsèques des objets eux-mêmes, comme des qualités sensibles indépendantes de l'homme. L'utilité de l'or n'est point de même nature que son poids ou son éclat. Considérer l'utilité comme une propriété des choses, c'est attribuer la mélodie à la lyre en oubliant le musicien [1].

(1) Cf. FOUILLÉE, *Philosophie de Platon*, Paris, Hachette, p. 95.

L'utilité est donc une simple relation. Deux choses le prouvent : un bien, quel qu'il soit, peut plaire à l'un et déplaire à l'autre; un individu, quel qu'il soit, peut répugner à telle chose qu'il a d'abord vivement désirée. Question de goût, question de moment.

De toute manière, l'utilité d'une chose n'apparaît qu'autant que l'homme croit à son efficacité. Que de besoins éphémères ont créé des utilités fugitives ! L'utilité ne peut préexister au besoin; elle en naît. A la différence de la longueur ou du poids d'un corps, qualités physiques qui restent identiques à elles-mêmes indépendamment des appréciations capricieuses de l'homme, l'utilité d'un bien flotte incessamment au gré des besoins du moment, variant d'individu à individu dans une même société, et d'instant en instant dans un même individu.

§ II

Analyse psychologique des besoins.

Les besoins de l'homme sont donc le principe de toute utilité et, par cela même, le moteur de toute activité. Pour vivre et se développer, l'être humain doit s'attacher à certains objets extérieurs reconnus propres à satisfaire ses besoins. Et chaque besoin engendre un désir de possession et un effort d'acquisition accompagnés d'une double sanction, qui est le plaisir causé par la satisfaction et la souffrance infligée par la privation.

Sans faire ici la psychologie du besoin [1], il est nécessaire de rappeler ceux de ses caractères qui ont le plus d'action sur la conception de l'utilité et de la valeur.

(1) Cf. TARDE, *La psychologie économique*, 2 vol., Paris, Alcan, 1902.

Et d'abord, si les besoins sont *illimités en nombre*, ils sont *limités en capacité*. Cela veut dire que les besoins, dont la multiplication indéfinie est inséparable de la civilisation et du progrès, peuvent être satisfaits par une quantité déterminée d'un objet quelconque. Il ne faut à l'homme le plus affamé qu'une certaine quantité d'aliments pour le rassasier. Il ne faut même au musicien le plus passionné qu'une certaine quantité de musique pour le satisfaire. Et tout besoin décroît à mesure qu'il est plus entièrement assouvi. C'est ainsi que la sensation douloureuse qui accompagne la soif s'atténue peu à peu au fur et à mesure que l'homme se désaltère, et fait place successivement à un sentiment de bien-être et même de plaisir, qui, à force de boire s'apaise, disparaît et se transforme, sous l'action déprimante d'une jouissance trop prolongée, en dégoût, en répulsion, sinon même en souffrance. C'est dire que tout besoin décroît en intensité, à mesure qu'il est satisfait, jusqu'au point extrême où il s'éteint par la satiété.

Mais le besoin s'éteint pour renaître. Après un temps plus ou moins long de repos et d'inertie, il reprend son action sur l'organisme humain à intervalles plus ou moins réguliers. La périodicité des besoins implique donc une sorte de rythme des plaisirs et des douleurs, lié aux fonctions intermittentes de la vie. Leur réapparition, dans un temps donné, est plus ou moins régulière selon qu'elle est plus ou moins nécessaire. Ainsi le besoin de boire et de manger se répète dans la journée presque à heure fixe, tandis que le besoin de tel ou tel plat, de telle ou telle boisson, se manifeste avec plus de caprice et d'irrégularité. Etant donné cette périodicité des besoins et leur multiplication indéfinie, il est heureux que leur capacité soit limitée, sinon, l'homme ne disposant que de moyens limités pour y pourvoir, ils risqueraient de n'être point satisfaits. Et la vie serait impossible.

Mais d'où vient le besoin et le désir qui l'accompagne ? Prenant en considération que le besoin n'existe qu'autant qu'il peut s'attacher à un objet reconnu propre à le satisfaire, Tarde estime que « la première cause de tout désir économique est l'invention [1] ». Comment le besoin de fumer aurait-il pu naître avant la découverte du tabac, et le besoin de voler avant l'invention de l'aéroplane ? Toutefois, c'est une vérité passée en dicton que « la nécessité est mère de l'invention ». Le besoin est-il donc antérieur à la découverte de la satisfaction qu'il réclame ?

Cette controverse psychologique se ramène à la question de savoir si le désir, qui manifeste un besoin, est antérieur ou postérieur à la satisfaction qu'il appelle et au plaisir qu'il en attend. Les deux thèses ont été soutenues, et, à vrai dire, elles contiennent toutes deux une part de vérité.

D'après la première, le désir est un phénomène primitif qui précède toute connaissance, toute expérience, toute considération de plaisir ou de peine. C'est une aspiration aveugle, une force mentale qui agit sans savoir où elle va, et qui a son principe dans un besoin naturel indéterminé, dans une sorte d'instinct qui pousse l'homme à la recherche incessante du mieux-être.

D'après la seconde, le désir est un phénomène secondaire, qui suppose la connaissance et l'expérience du plaisir et de la peine, qui fuit l'une et recherche l'autre. Et cette forme du désir marque une seconde étape de nos aspirations, une seconde modalité de nos besoins. C'est la forme la plus pratique et la plus agissante du désir, qui appelle d'autant plus vivement la satisfaction dont nous avons besoin que nous en connaissons mieux, par expérience, les avantages, c'est-à-dire les utilités.

Ainsi le besoin et le désir de pédaler ou de voler n'ont

(1) TARDE, *Logique sociale*, chap. VIII, Paris, Alcan, 1898.

pu naître qu'après l'invention de la bicyclette et de l'aéroplane. Mais ces moyens de satisfaction ont été précédés par un besoin moins précis, par un désir plus vague qui travaille secrètement toutes les âmes modernes : nous voulons parler d'un besoin général de vitesse, d'un désir social de déplacement rapide et de transport accéléré. En d'autres termes, le désir se précise et se fortifie, le besoin s'accroît et se fixe par les moyens mêmes de satisfaction qui leur sont procurés. Et qu'on ne dise pas que l'homme est incapable de désirer ce qu'il ignore, que le désir est fondé sur une satisfaction expérimentée. Cela est vrai dans la majorité des cas. Ce qui n'empêche que tous les chercheurs désirent ce qu'ils rêvent, que leur désir est fondé sur l'anticipation d'un plaisir encore irréalisé. Savoir, découvrir, inventer sont des besoins intellectuels d'ordre supérieur qui précèdent les différentes productions dont ils sont le principe et le stimulant. Et pourtant, d'autre part, le besoin mis en présence de la satisfaction qu'il réclame se raffine et s'accroit. D'où les dictons populaires : « l'appétit vient en mangeant; qui a bu boira. » Il reste que les besoins et par conséquent les désirs proviennent de plaisirs et de peines *expérimentés* ou *imaginés*. C'est ce qui fait que l'on voit de nouveaux besoins imaginés s'ajouter incessamment à la masse des besoins expérimentés qui, peu à peu, se sont généralisés par l'imitation et consolidés par l'habitude [1].

Malheureusement, nos besoins multiples et périodiques ne peuvent, bien que limités en capacité, être tous pleinement satisfaits. Il y faudrait une dépense de temps et de force au-dessus des moyens de l'homme. Chaque individu doit donc choisir, entre les besoins concurrents, ceux dont la satisfaction plus urgente doit primer celle des autres.

(1) Cf. RIBOT, *Psychologie des sentiments*, p. 433. — GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édit., p. 40. Note 1. — GUILHOT, *Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne*, p. 47.

Et son choix raisonné se portera naturellement sur ceux qui sont les plus instants et les plus intenses. Ainsi l'homme est amené à établir entre ses besoins un classement et une hiérarchie. Cette classification est-elle possible ?

Les hygiénistes et les moralistes peuvent dresser une échelle des besoins au point de vue du développement physique et moral de l'homme.

Les historiens et les sociologues peuvent dresser une échelle des besoins au point de vue de leur apparition dans l'histoire et la préhistoire. Mais ces classements, naturellement contestables ou flottants, ont peu d'intérêt pour l'économiste. Ce qu'il lui importe de connaître, c'est l'intensité relative des différents besoins.

Or, à côté des besoins individuels qui dépendent du caractère, des fantaisies même de chacun, il y a des besoins communs, éprouvés par la généralité des hommes qui vivent en société. Richard Jennings, qui fut un précurseur et qui servit peut-être de guide à Jevons, a essayé de graduer l'intensité variable des besoins suivant l'étendue variable des sensations qu'ils éveillent. Les besoins primaires correspondraient à des sensations générales qui s'étendent à l'organisme tout entier, et qui, par suite, ont un caractère essentiellement vital : tel la faim et la soif. Les besoins secondaires n'éveilleraient que des sensations spéciales, localisées en un sens particulier, comme la vue et l'ouïe. D'où il suit que les besoins de voir et d'entendre sont d'une intensité moindre que les besoins de boire et de manger.

La conséquence la plus curieuse que l'on puisse tirer de cette classification, est relative à la concurrence que peuvent se faire ces différents besoins. Ainsi la satisfaction d'un besoin secondaire est diminuée considérablement d'intensité par la concurrence d'un besoin primaire non satisfait : ventre affamé n'a point d'oreilles. C'est dire que la satis-

faction des besoins essentiels prime celle des besoins dont l'importance vitale est moindre [1].

Si vraisemblable que paraisse cette classification de Jennings puisqu'elle repose sur un fondement physiologique, elle n'a rien d'absolu. En réalité, l'intensité des besoins varie sans cesse d'une époque à une autre, d'une race à une autre, d'une personne à une autre, et, pour le même individu, selon son âge, sa santé ou les circonstances du moment. Impossible donc d'établir « une gamme des besoins comme celle des sons », de dresser une échelle des besoins comme celle des couleurs [2].

Cependant, tout homme censé établit, d'une façon plus ou moins consciente, une gradation entre ses besoins; et c'est l'intensité momentanée des besoins qui, attirant l'attention du sujet, détermine la priorité de leur satisfaction. Bien qu'occupant le premier degré de l'échelle comparative des besoins, le besoin de manger s'évanouit après un bon repas; et des besoins, provisoirement plus faibles tant que la faim n'est pas rassasiée, prennent, après dîner, une intensité supérieure qui les élève à la place des premiers. C'est ainsi que la *concurrence* des besoins implique finalement leur *substitution*. Dès qu'ils sont partiellement ou totalement satisfaits, les besoins, dont l'intensité était la plus grande, fléchissent ou disparaissent pour faire place à des besoins jugés d'abord inférieurs, dont la satisfaction fera surgir à son tour de nouveaux besoins. Dans la vie de chaque jour et de chaque individu, il se fait, sur l'échelle des besoins, une circulation incessante, les uns montant dès que les autres descendent. Après les plats de résistance, on a raison de servir les friandises, les liqueurs et les cigares. Les besoins d'ordre secondaire ne s'éveillent qu'après que les besoins d'intensité supérieure ont reçu leur

(1) JENNINGS, *Natural Eleménts of political Economy*, p. 100 à 104.
(2) GIDE, *op. cit.*, p. 41, en note.

satisfaction. Concluons d'un mot : le classement des besoins dépend de l'état physique et psychique de l'homme : il varie donc à chaque instant de la vie.

§ III

Utilité présente et future.

On vient de voir que l'utilité est inséparable du besoin, qu'elle en suit toutes les variations et en reflète toutes les modalités. Mais cette utilité, née du besoin, doit s'attacher à un objet reconnu propre à le satisfaire ; et il est impossible que la nature très diverse des biens ne rejaillisse sur l'idée que l'homme se fait de leur utilité. La distinction des biens consomptibles par le premier usage et de ceux qui ne le sont pas, va nous servir d'exemple.

Il est des choses qui disparaissent totalement et immédiatement par leur affectation à un besoin déterminé : tels les aliments et les combustibles. Parmi ces biens, les uns, comme l'eau, peuvent sans rien perdre de leurs qualités propres, être fractionnés pour servir à divers usages. En ce cas, l'homme les partagera de manière à satisfaire ses besoins, en commençant par les plus urgents et les plus intenses ; et il classera ces fractions par ordre d'utilité décroissante, jusqu'à épuisement de la provision totale. D'autres, au contraire, ne peuvent que rarement se décomposer en un certain nombre d'unités égales, comme la viande; alors leur utilité s'apprécie d'après la grandeur du besoin global qu'il doit satisfaire. Impossible de parler ici de grandeurs décroissantes, puisque le bien forme un tout indivisible et qu'il ne peut répondre qu'à un besoin unique.

S'agit-il maintenant de choses qui ne sont pas consomptibles par premier usage, comme les vêtements, les meubles,

les bijoux, les maisons, l'homme peut les appliquer successivement à une série de besoins ; et cette utilisation, plus ou moins prolongée, dépend de la nature et des propriétés de la chose elle-même, qui peut, sans dépréciation notable, être affectée durablement aux besoins présents et aux besoins futurs. Et c'est pourquoi l'homme ne manque point de faire entrer dans leur évaluation, et leur utilité présente et leur utilité virtuelle. Ici le temps intervient dans la notion d'utilité, et son rôle est d'autant plus considérable que son influence est plus prolongée. Cette utilité virtuelle qui vient s'ajouter à l'utilité présente d'un bien durable, comme un tableau ou une statue, suppose « la représentation présente de plaisirs futurs », représentation qui dépend de la tournure d'esprit et de l'humeur variable des hommes. De cette relativité, M. Marshall a fait de piquantes applications. « Telle personne appréciera un plaisir éloigné presque à la même valeur que celui-ci aurait pour elle s'il était immédiat; telle autre, au contraire, qui possède à un moindre degré le pouvoir de se représenter l'avenir, qui a moins de patience et moins d'empire sur elle-même, se souciera relativement peu d'un plaisir qui n'est pas à la portée de sa main ». Et la même personne peut changer de dispositions et de goûts. « Tantôt elle est comme les enfants qui enlèvent les prunes de leur pudding pour les manger toutes à la fois; tantôt, comme ceux qui les mettent de côté pour les manger en dernier [1] ».

Toutefois, l'homme est moins sensible à un plaisir futur qu'à un plaisir présent de même nature. Il en est plusieurs raisons.

D'abord la représentation actuelle d'un plaisir futur n'est que le reflet affaibli d'un plaisir pareil antérieurement ressenti. Ensuite, la représentation d'un plaisir plus ou

(1) A. MARSHALL, *Principes d'économie politique*, t. I, liv. III, chap. V, § 3, trad. SAUVAIRE-JOURDAN, p. 259.

moins lointain est inséparable de l'impression pénible que cause une longue attente. Enfin les plaisirs futurs sont soumis à toutes les incertitudes de la vie. Le temps est semé de risques qui nous font préférer souvent les jouissances présentes aux jouissances à venir. « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ». Et pourtant l'utilité virtuelle de certains objets, comme les œuvres d'art qui ont une durée indéfinie, entre pour une large part dans leur très grande valeur. Nous escomptons les satisfactions futures qu'ils pourront nous rendre, à nous ou à nos descendants. Il reste que, malgré la fragilité des choses, celles qui ne se consomment pas par le premier usage s'apprécient par l'ensemble des besoins actuels et futurs qu'elles peuvent satisfaire.

Ce qui précède montre suffisamment combien il est difficile de déterminer l'utilité d'un bien. En fait, l'homme se contente d'appréciations approximatives. C'est par imitation ou par habitude qu'il juge de l'importance des choses; il s'en réfère le plus souvent aux expériences et aux évaluations d'autrui. Et de la sorte à l'utilité subjective, qui varie suivant chaque individu, se substitue une utilité moyenne. Et cela est vrai plus particulièrement des biens qui correspondent aux besoins les plus répandus, aux besoins généraux de l'espèce. Pour l'homme qui n'a plus faim, dirons-nous que le pain qui lui reste est sans utilité ? Evidemment non, car le besoin de pain est un besoin vital qui renaît périodiquement, et l'utilité virtuelle du pain prévue également par tous les hommes sert de guide et de mesure à nos estimations. Aussi bien l'homme apprécie toujours l'utilité d'une chose d'après l'intensité des besoins qu'il éprouve dans le présent ou qu'il croit devoir ressentir dans l'avenir.

De toute manière, l'homme est le juge et l'arbitre du rapport d'utilité. Sans doute, si la mélodie est l'œuvre du musicien, il ne faut pas oublier que l'artiste a besoin d'un instrument de musique; sans les violons, les bois et les

cuivres, les symphonies de nos grands compositeurs seraient de peu de prix. A l'utilité, il faut un corps, que l'homme cherche et trouve en dehors de lui-même. Mais, bien que l'utilité ne puisse se comprendre sans un objet auquel elle s'attache et dont elle se nourrit, si l'on peut dire, elle reste néanmoins un jugement de l'esprit humain.

Pour employer une image qui nous paraît aussi exacte qu'expressive, l'utilité est un pont que nous jetons entre nous et le monde extérieur et qui, s'appuyant sur nos besoins et les choses comme sur deux rives parallèles, les relie, les rapproche et les unit les uns aux autres. Seulement ce pont jeté entre l'homme et la nature, c'est l'homme qui l'imagine et le construit, qui l'entretient ou le supprime. Et cela même fait apparaître le rôle prépondérant de l'intervention humaine dans l'utilité des choses. Si donc l'utilité est à la base de la valeur, c'est une utilité inventée, appropriée, travaillée par l'homme. Nous voulons dire que l'utilité qui entre essentiellement dans la valeur implique, de la part des hommes, des efforts d'*invention*, d'*appropriation* et de *production*, sans lesquels il pourrait y avoir utilité, mais il n'y aurait pas valeur.

§ IV

Utilité gratuite et onéreuse.

Cela même nous permet d'établir une ligne de démarcation entre l'utilité *gratuite* et l'utilité *onéreuse*. Sont doués d'utilité gratuite, l'air, le vent, la lumière du jour; ce sont des utilités de premier ordre, puisque la vie humaine en dépend. Les hommes d'aujourd'hui, comme ceux des premiers temps, en jouissent par la respiration et la vue, sans effort d'invention, sans effort d'appropriation,

sans effort de production. La part de l'activité humaine y est nulle : nulle, en ce que la connaissance que nous pouvons avoir de ces biens naturels n'est point nécessaire à la jouissance qu'ils nous procurent; nulle, en ce que l'utilisation de ces éléments naturels ne suppose aucune application personnelle de conscience et de volonté; nulle, en ce que le travail de l'homme n'a pas eu besoin d'intervenir pour les découvrir, les adapter, les perfectionner. Ces utilités, nous les constatons comme des nécessités qui s'imposent à nous, comme des conditions de notre existence indépendantes de notre pouvoir d'action. Bref, nous usons de l'air et de la lumière spontanément, nécessairement, gratuitement. Ce sont des *res nullius* comme disent les juristes, qui, n'ayant été inventées, appropriées, travaillées par personne, n'appartiennent à personne. Et c'est pourquoi elles restent dans le domaine commun de la nature, et, par suite, en dehors du domaine de la valeur.

Mais, que ces éléments naturels, l'air, le vent, la lumière du jour, viennent, en vue d'une utilisation susceptible d'améliorer notre vie ou d'accroître notre bien-être, à être l'objet d'un effort d'invention, d'appropriation et de production, leur utilité gratuite se transforme en utilité onéreuse et ils prennent du coup de la valeur. Tel le moulin à vent, l'éventail, le ventilateur, le verre-soleil et tous les artifices imaginés par l'homme pour augmenter, à son profit, les bienfaits de la nature. Dès qu'à ces forces gratuites répandues généreusement autour de nous, l'homme ajoute ses forces propres, dont la mise en œuvre exige une dépense cérébrale ou musculaire, c'est-à-dire une dépense de vie, l'utilité cesse évidemment d'être gratuite pour devenir onéreuse. Plus simplement, au lieu d'être un don du ciel, l'utilité est produite, comme celle du pain quotidien, à la sueur de notre front. Et cette *difficulté vaincue* lui confère une valeur.

Pour reprendre l'image dont nous nous servions tout à l'heure, c'est nous qui construisons le pont, en ce sens que c'est nous qui découvrons, approprions et produisons l'utilité dont la valeur est faite. Qu'est-ce à dire ?

1° La première condition pour qu'une chose prenne de la valeur, c'est que l'homme prenne connaissance de la propriété qu'elle a de satisfaire un de ses besoins. Point d'utilité onéreuse sans recherche et sans découverte d'une utilisation possible. Avant qu'on ait reconnu ses propriétés caloriques, la houille ne servait à rien. Les chutes d'eau et les torrents des montagnes n'ont acquis une valeur industrielle que du jour où l'homme a su découvrir en eux le principe d'une force utilisable. Bien des choses sont susceptibles d'être utiles qui ne le sont pas encore. Mais où s'arrêtera l'effort du génie humain ?

La cause première de l'utilité est donc l'*invention*, qui sert de trait d'union entre nos besoins et les choses, en découvrant dans celles-ci des utilités inconnues, des jouissances ignorées. Toute richesse sort de là. Et Tarde reproche aux économistes de n'avoir pas eu assez d'égard « à cette haute source du fleuve fécond dont ils se disent les géographes [1] ». L'invention va au devant du désir et vient au secours du besoin en créant les moyens de les satisfaire. Par elle, se réalise successivement tous les moyens de perfectionner la vie humaine. Elle est l'instrument du progrès. Et du même coup, en imaginant des utilités nouvelles, elle déprécie des utilités anciennes. Tarde remarque lui-même « qu'il suffit de la découverte d'un meilleur procédé d'éclairage électrique pour faire perdre aux usines à gaz et aux produits de tous leurs travaux la moitié de leur valeur ». Une utilité chasse l'autre. Le progrès humain ne peut rien créer sans substituer le mieux au bien. En innovant, il élimine. C'est la loi de la vie.

(1) TARDE, *Les deux sens du mot valeur* (*Revue d'économie politique*, 1888).

L'utilité est donc le fait de l'homme qui découvre une certaine relation de satisfaction entre les propriétés physiques d'une chose et l'un de nos besoins. Si nous jugeons le pain utile, c'est qu'ayant besoin de manger pour vivre, nous savons par expérience que le blé est justement propre à notre alimentation.

Le rôle de l'homme est même si prépondérant dans l'utilité, qu'il suffit que nous prêtions aux choses des vertus qu'elles n'ont guère, ou qu'elles n'ont point, pour qu'elles soient réputées utiles. Non seulement nous découvrons des utilités rationnelles, mais encore nous inventons des utilités puériles. C'est ainsi que, pour un plaisir d'ordre inférieur, l'homme peut attribuer à ces ronds de papier minuscules et multicolores, appelés confettis, une utilité factice. Bien plus, nous pouvons imaginer une utilité irréelle. Pour qu'une utilité soit, il suffit que nous croyions qu'elle existe [1]. Que de remèdes réputés utiles ont des propriétés curatives indémontrées ! Il y a dans l'invention de certaines utilités un acte de foi.

Ajoutons enfin que l'homme peut attribuer des utilités à des choses que l'hygiène ou la morale réprouvent et condamnent. Telle l'utilité de l'alcool ou de la morphine dont il peut être fait un usage bon ou mauvais. L'utilité économique peut donc provenir de causes imaginaires qui offensent la raison, ou servir à des fins immorales qui blessent l'honnêteté. Mais de toute façon, l'utilité suppose un rapport de satisfaction, quelle qu'elle soit, que l'homme découvre ou invente entre nos besoins et les propriétés des choses.

2° Nous venons de dire que l'utilité, qui entre dans la notion de valeur, suppose un effort d'invention de la part des hommes; et, en cela même, elle apparaît déjà comme

(1) GIDE, *op. cit.*, p. 48 et 49, 9e édit.

une utilité onéreuse. Ce caractère s'affirme et se précise, si l'on observe que, pour être utile, une chose doit être appropriée à la satisfaction de nos besoins. A l'effort d'invention s'ajoute l'effort d'*appropriation;* et, de ce fait l'utilité devient doublement onéreuse.

Cette appropriation peut s'entendre de plusieurs manières. Elle suppose d'abord l'*utilisation* d'une chose. Bien que le flux et le reflux de la mer soient le principe de forces énormes, ils sont inutiles faute d'être utilisables. Dans l'impossibilité où nous sommes de capter, c'est-à-dire d'approprier ces forces latentes, elles sont pour nous comme si elles n'existaient pas. Leur inutilité ne cessera que du jour où l'homme saura et pourra en tirer parti. Etroitement lié à l'effort d'invention, l'effort d'utilisation suppose, en plus, un effort de domination qui s'étend souverainement de la force des hommes à la force des choses. Utiliser une chose, c'est la dompter, la domestiquer, l'asservir.

L'effort d'appropriation peut s'entendre en un second sens, d'après lequel l'utilité suppose une *occupation*, une appréhension, une prise de possession; ce qui veut dire que l'utilité implique la possibilité d'une main-mise sur l'objet qui en est doué. De l'utilité ainsi comprise, M. Cauwès fait la richesse proprement dite. « Une chose matérielle que l'homme s'est appropriée, et qui, à la suite de changements de forme et de lieu, devient utile, est une richesse [1] ».

C'est donc au travail d'appropriation des hommes que les choses doivent leur caractère d'utilité. Pour qu'elles deviennent utiles, il faut que l'activité humaine s'en empare. L'utilité n'est pas innée dans les choses, elle leur est communiquée par les hommes. Les choses ne sont pas utiles par elles-mêmes, elles le deviennent par le fait de l'homme, et ce fait suppose un acte d'appropriation. C'est en ce sens

(1) CAUWÈS, *Cours d'économie politique*, 3e édit., t. I, p. 257.

que M. Cauwès écrit : « Les fraises des bois ne sont des richesses que par la cueillette [1] ». La cueillette, en effet, rapproche les fraises du besoin qu'elles doivent satisfaire. L'appropriation est donc l'effort intellectuel et physique nécessaire pour que les choses soient adaptées aux différents besoins que nous ressentons. C'est une prise de possession intelligemment combinée qui nous permet de saisir et d'appréhender ce que nous croyons nécessaire à notre existence ou à notre bien-être. La nourriture a dû faire l'objet des premiers actes d'appropriation humaine, et c'est à la suite d'observations successives et d'expériences répétées que les hommes ont pu étendre progressivement leur effort d'appropriation à des choses de plus en plus nombreuses. Et cet effort d'appropriation représente, comme on l'a dit, la voie séculaire, par laquelle la civilisation s'est acheminée jusqu'à nous de victoire en victoire [2]. Ainsi le domaine des utilités, incessamment agrandi par l'occupation humaine, apparaît comme le fruit de nos mains et de notre intelligence.

3° L'utilité, qui est au fond de toute valeur, ne va point sans efforts d'invention et d'appropriation, auxquels vient s'ajouter presque toujours l'effort de *production* : troisième raison qui nous la fait tenir pour onéreuse. L'utilité n'engendre la valeur qu'à la condition qu'elle impose à l'homme qui la produit un travail pour la faire, et par suite qu'elle exige de l'homme qui l'achète un sacrifice pour l'acquérir. Et c'est pourquoi il entre dans la valeur une large part d'effort humain : part si large que, par une exagération excusable, certains ont présenté la valeur comme un produit du travail. S'ils avaient pris l'utilité en plus grande considération, ils ne seraient point tombés dans cette erreur.

En effet, pour si étroitement liés dans la valeur que soient

(1) CAUWÈS, *op. cit.*, t. I, liv. III, n° 156, p. 260.
(2) Cf. AYMARD, *op. cit.*, p. 58 et 59.

le travail et l'utilité, la valeur d'un produit vient moins du travail même que de l'utilité qu'il réalise. Autrement dit, ce n'est pas le travail simple, le travail nu, le travail pris en lui-même en tant que force, qui importe à la valeur, mais le travail utile, le travail appliqué à la production d'une utilité insuffisante, d'une utilité plus ou moins rare. Il est des choses qu'il est absolument inutile de produire. Toutes les énergies humaines dépensées dans cet acte de folie seraient impuissantes à créer de la valeur. Pourquoi ? Parce que ce travail est inutile.

Aussi bien l'utilité éventuelle des produits est déjà prise en considération dans leur production même. L'humanité ne produit pas toujours sans mesure et sans raison. Il est en elle un principe qui commande et limite en même temps le rôle du travail, c'est le besoin d'où naît l'utilité des choses. Nous avons vu que le coût de production doit être proportionné à l'utilité approximative du produit fabriqué, sinon le producteur vendrait à perte. C'est ce qui explique pourquoi chaque fabricant s'ingénie à adapter de son mieux ses produits aux besoins de sa clientèle, en flattant ses goûts et en devançant ses caprices. D'où il suit qu'au lieu que l'utilité soit commandée et limitée par le travail, c'est le travail qui est commandé et limité par l'utilité. Et c'est heureux, car tout travail dépensé au delà de cette limite est deux fois inutile, d'abord en ce qu'il est une peine perdue, et qu'ensuite il est détourné d'œuvres productives, qui, sans son gaspillage, auraient pu enrichir des particuliers et profiter à la société tout entière.

Les milliards d'heures de travail que les hommes dépensent au cours de la vie pour la production peuvent bien déterminer en un sens ce que celle-ci *a coûté*, mais elle ne détermine point ce qu'elle *vaut*. La valeur des choses produites dépend de l'utilité, et celle-ci de l'étendue du besoin que nous en éprouvons. Et cela est vrai, non seu-

lement d'un milieu économique de concurrence et de liberté comme celui où nous vivons, mais encore d'un milieu socialiste plus ou moins « étatisé » ou « syndicalisé » comme celui qu'on voudrait nous imposer. Partout et toujours il faudra, avant de produire, s'inspirer de l'utilité éventuelle à créer, et, à cette fin, consulter et supputer les besoins futurs à satisfaire. C'est le seul moyen d'adapter la production au besoin, sinon cette production serait sans boussole et sans frein.

4° Partis du besoin, nous voilà revenus au besoin. Une fois de plus, nous venons de constater que ce n'est pas le travail qui produit l'utilité et crée la valeur, mais, au contraire, que notre activité intelligente est conditionnée par l'utilité à produire et déterminée par la valeur à créer. Au fond, c'est le besoin qui est le principe de tout, le moteur intime qui met en branle nos forces physiques et intellectuelles. M. le professeur Deschamps en a tiré une conséquence assez inattendue. « Il faudrait donc dire qu'il y a une seule catégorie d'individus producteurs de valeur : et, bien que cela soit paradoxal, ce sont les consommateurs. Ce serait tout le monde qui produirait de la valeur, surtout les rentiers puisqu'ils consomment plus que tous les autres. Qu'est-ce qui autorise ce paradoxe ? C'est ce fait qu'il n'y a que le besoin qui donne de la valeur aux choses, que ce n'est pas le travail. En transportant un objet d'un endroit à un autre, on n'augmente pas sa valeur, pas plus qu'en lui faisant subir des transformations dans une manufacture. En réalité, on rend simplement cet objet plus apte à recevoir le reflet du besoin social qui lui donne sa valeur [1] ».

Disons plus simplement que, dans nos sociétés compliquées, l'homme ne peut gagner sa vie qu'en travaillant à

(1) DESCHAMPS, professeur à la Faculté de Droit de Paris, *Cours d'histoire des doctrines économiques*, 1903-1904. — Cf. AYMARD, *op. cit.*, p. 51.

satisfaire les besoins d'autrui. Cela étant, si la fabrication d'une marchandise reste bien aux mains du producteur, la valeur passe aux ordres du consommateur. C'est aux besoins de ce dernier que le fabricant fait appel. Juge en dernier ressort de l'utilité du produit qui lui est offert, le consommateur l'accepte ou le repousse; et, ce faisant, il lui confère, ou non, une utilité et lui reconnaît, ou non, une valeur.

Reste à savoir comment l'homme a pu se déterminer à inventer, à approprier et à produire des utilités onéreuses à la sueur de son front. Dès qu'il fut animé de quelque prévoyance, il se mit à l'œuvre, par crainte de manquer des satisfactions nécessaires, estimant que la peine de l'effort était moindre que la souffrance inhérente aux privations entrevues et redoutées. Ce jour-là, l'utilité onéreuse apparut, et la valeur avec elle. Le travail n'est donc qu'une sorte de réaction du corps et de l'intelligence, qui, sous l'action du besoin de vivre, nous porte à éviter la souffrance et à rechercher le plaisir. Le *principe édonistique* est à la fois un principe vital et un principe économique. La valeur a donc des origines psychologiques.

Il faut reconnaître que les premiers économistes classiques n'ont pas entièrement ignoré cette racine première de la valeur. Adam Smith y fait allusion lorsqu'il dit que « le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la *peine* qu'il doit s'imposer pour l'obtenir ». Et insistant plus loin sur cette idée : « Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelqu'autre objet, c'est la *peine* et l'*embarras* que la possession de cette chose peut lui épargner ». Mac Culloch a reproduit plus nettement cette idée, en notant que la valeur de certaines choses se mesure au travail que leur possession épargne à l'acqué-

reur [1]. Cette idée, s'affirmant de plus en plus nettement avec le temps, a pris de nos jours une accentuation pleine et décisive. Au point de vue édonistique, une chose n'est utile et n'a de valeur qu'autant que l'effort dépensé pour la produire nous dispense d'une plus grande peine ou nous procure un plus grand plaisir. Mais cette idée générale a reçu diverses expressions qu'il convient de mentionner brièvement.

§ V

Théorie du coût de reproduction.

La valeur d'une chose dépend-elle de la peine que nous impose sa production ou de la peine que nous épargne sa possession ? S'en tenir à la peine inhérente à l'effort de production, c'est se rallier à la thèse, que nous avons longuement débattue et réfutée, de la valeur-travail, ou à sa forme subsidiaire et atténuée d'après laquelle la valeur serait déterminée par le coût de production. Au contraire, rattacher la valeur à la peine qu'elle nous épargne, c'est déplacer le principe de la valeur; ce n'est plus le chercher du côté du producteur qui se présente sur le marché comme vendeur, c'est le chercher du côté du consommateur qui joue le rôle d'acheteur. En ce cas, la valeur dépendrait, non du *travail fourni*, mais du *travail épargné;* elle se proportionnerait à l'effort dont l'acquéreur est affranchi. Il ne s'agit plus ici de la peine prise en produisant la marchandise vendue, mais de la peine évitée à l'acheteur dispensé de la reproduire; au coût de production, on substitue de

(1) Cf. note de Mac Culloch sur la *Richesse des Nations*, d'Adam Smith, t. I, p. 35. — Mac Culloch, *Principes d'économie politique*, t. I, p. 68, 69 et 349 (Guillaumin, 1864).

la sorte le coût de reproduction. Cette interversion a été proposée par des économistes de diverses nationalités, parmi lesquels il convient de citer l'américain Carey et l'italien Ferrara. Nous n'en ferons ici qu'une courte mention, d'autant plus qu'à notre connaissance, cette opinion n'a été émise expressément par aucun représentant de l'école anglaise.

1° Prenant l'exemple de Robinson, Carey observe que celui-ci attribue aux choses une valeur d'autant plus grande qu'il lui faudra vaincre plus de difficultés pour les obtenir; et la valeur n'est que l'appréciation de ces difficultés. A mesure que le naufragé parvient à en triompher plus facilement, la valeur diminue, parce qu'il se sent et se sait capable désormais de reproduire les mêmes objets avec une moindre peine. Au lieu d'un Robinson qui ne peut compter que sur lui-même, supposons deux coéchangistes : leur estimation respective se réglera d'après la peine qu'il leur faudrait prendre pour reproduire l'un ou l'autre des deux objets échangés. La valeur dépend donc, non du coût de production, mais du coût de reproduction [1].

Sous la plume de Ferrara, cette idée a pris plus de relief et de précision. L'économiste italien pose en principe que la valeur d'un objet ne se mesure pas à la somme d'efforts dépensée par celui qui la produit — et qui n'importe guère à celui qui veut l'acquérir, — mais à la peine que ce dernier devrait prendre pour le reproduire. Quelle peut être cette reproduction ? Ferrara lui prête une signification très large.

C'est d'abord la somme d'efforts que devrait s'imposer l'acquéreur pour fabriquer de ses propres mains un objet identique. C'est ensuite la fabrication d'un objet différent qui peut remplir à peu près le même office. La première

(1) CAREY, *Principes de la science sociale*, Guillaumin, 1861, t. I, pp. 166 et suiv. — Cf. PETIT, *op. cit.*, p. 117-122.

reproduction est dite par l'auteur *matérielle* ou *physique* ; il appelle la seconde, qui procède par substitut, par succédané, la reproduction *économique*. Enfin, au lieu de reproduire un objet identique ou analogue par un travail personnel, tout homme peut s'adresser à celui des producteurs de l'objet qui se montre le moins exigeant; et cette reproduction indirecte, qui procède par échange, est dite par l'auteur reproduction *sociale*. En fait, cette dernière est la plus pratique et la plus usuelle [1].

Que penser de cette thèse ? Pour ce qui est d'abord de la reproduction matérielle, elle est rarement possible. Il faut supposer qu'un objet est acheté par le producteur même dont c'est la spécialité de le fabriquer. Lui seul a qualité pour apprécier, en connaissance de cause, la somme d'efforts et de frais qu'exige la reproduction. Or, dans une société où la division du travail a différencié et spécialisé les aptitudes des travailleurs, il est de règle à peu près générale que les produits sont achetés par ceux-là même qui n'ont ni le moyen, ni la capacité de les fabriquer. Si la valeur d'un chapeau dépendait de la peine qu'il faut pour le reproduire, tout le monde, hormis les chapeliers, estimant très haut cette peine, payerait les chapeaux bien au-dessus de leur valeur réelle.

Quant à la reproduction économique, sorte de reproduction par subrogation, elle se ramène à cette remarque très juste qu'il est un point-limite au delà duquel le vendeur ne peut élever son prix : c'est celui où son client aurait avantage à produire lui-même une autre marchandise qui satisferait à peu près le même besoin, à substituer au vin,

(1) FERRARA, préfaces aux volumes de la Biblioteca dell' Economista : 1re série, t. V (p. LI à LXIII), t. XI (p. XXVII à LXXIII), t. XII (p. CI à CXVI), t. XIII (p. XXVII à XLII); et 2e série, t. II (p. LX à LXXI), t. III (p. XLI à CXXVIII), t. V (p. CXV et CCXXX). — Cf. *Dalla Volta, Francesco Ferrara et son œuvre économique, Revue d'économie politique*, 1899, t. XVI, p. 377. — PETIT, *op. cit.*, p. 130-137.

par exemple, une boisson plus économique, comme la bière, le cidre ou l'eau pure. Et vraiment, dans ce cas, il est plus simple de dire que la valeur est déterminée par l'intensité du désir et l'importance des ressources des acheteurs.

La conception de la reproduction sociale soulève une critique plus grave : elle dissimule sous un mot impropre le jeu ordinaire de l'échange. Elle revient à dire que la valeur d'un objet dépend de ce qu'il coûte à celui des vendeurs auquel il coûte le moins; autrement dit, la valeur dépend du coût actuel de production le moins élevé. En cela, l'idée de reproduction n'apparaît plus. Il n'y a de reproduction véritable que la reproduction matérielle et directe, qui est la plus rare. Combien peu nombreux sont les objets susceptibles d'être identiquement reproduits par un acheteur !

Enfin, comment la valeur sera-t-elle déterminée dans les cas si nombreux où la reproduction de l'objet est impossible ? Comment expliquer la valeur des objets d'art anciens ? Comment expliquer, même dans le présent, la valeur d'un tableau de maître et celle du chant d'un grand ténor ? A cela, Carey fait une réponse qui est un aveu d'impuissance. Ecartant, dans le cas d'une chose impossible à reproduire, son principe général, il confesse que « la valeur n'a d'autre limite que le caprice de ceux qui désirent posséder cet article ou qui ont le moyen de le payer [1] ». D'ailleurs, Ferrara lui-même reconnaît que le coût de reproduction ne fait que mesurer la valeur. Celle-ci a une cause plus intime. Une chose vaut uniquement parce qu'elle est utile, d'une utilité proportionnée à l'intensité du besoin auquel elle correspond. Et nous voilà revenus à l'essence même de la valeur qui est l'utilité reconnue par l'homme, utilité qui dépend moins de la grandeur de

(1) CAREY *op. cit.*, t. I, p. 180, en note.

l'effort qu'elle implique que de la grandeur du besoin qu'elle apaise. Et nous retrouvons ici la comparaison faite par l'esprit humain entre la souffrance qu'entraîne le besoin inassouvi et celle que cause l'effort de production, comparaison qui se trouve au fond du principe édonistique. Pour qu'une chose mérite d'être produite, il faut que la satisfaction qu'elle procure soit jugée supérieure au coût de production qu'elle exige.

2° L'idée de travail épargné a reçu une expression voisine de la précédente, mais dont la forme diffère, dans l'œuvre de Bastiat. Pour cet économiste français, la valeur est « le rapport de deux services échangés ». Mais, en s'arrêtant à cette formule vague, Bastiat ne renonce pas à l'idée plus précise de la peine inhérente à l'effort humain. Résumons son système.

Voici deux hommes : l'un a faim, l'autre a soif. Le premier cède un verre de vin au second; le second cède un morceau de pain au premier. Le service mutuel qu'ils se rendent est jugé identique par les deux coéchangistes, et partant, les deux objets échangés sont regardés comme ayant la même valeur. L'équivalence des services rendus explique et détermine l'équivalence des choses échangées. Pourquoi un diamant vaut-il plus qu'un caillou ? — Parce qu'en me cédant un diamant vous me rendez un plus grand service qu'en me cédant un caillou.

Ce raisonnement n'est qu'une pétition de principe. Si le service rendu par la cession du diamant est plus grand que le service rendu par la cession du caillou, c'est tout simplement que le diamant a plus de valeur que le caillou. La confusion est manifeste. Ce n'est pas le service rendu par celui qui me cède un objet qui détermine et mesure la valeur de celui-ci, c'est, au contraire, la valeur de l'objet cédé qui détermine et mesure l'importance du service rendu.

Bastiat prend l'effet pour la cause. D'ailleurs, il est forcé lui-même de chercher sous l'idée de service ce qui en fait le prix aux yeux des hommes; et, parlant du diamant trouvé par hasard, sans travail, il reconnaît que sa valeur est « proportionnelle au travail épargné à celui qui le reçoit ». Et il ajoute : « C'est du reste la loi des valeurs, loi générale qui gouverne la pratique universelle ». Appliquant cette idée au pain, il en conclut que l'acheteur paye au boulanger les services de tous ceux qui lui ont « épargné une peine ». Bastiat met « en première ligne » cette circonstance que toute transaction implique « des efforts épargnés aux uns par les autres ». De là cette formule catégorique : « La valeur a son principe, moins dans l'effort accompli par celui qui sert, que dans l'effort épargné à celui qui est servi ». Comment Bastiat n'a-t-il pas vu que cette peine épargnée constitue l'utilité même des choses et, par suite, la valeur du service rendu [1] ? Il est temps de rendre au principe édonistique toute sa largeur d'application, en montrant que sa signification dépasse de beaucoup l'idée du coût de reproduction et l'idée de services échangés.

3° Tout service tire son prix et tout objet tire sa valeur de l'utilité onéreuse qu'ils supposent. Et cette utilité elle-même implique la satisfaction d'un besoin, satisfaction qui prend, à nos yeux, un double aspect suivant qu'elle implique une peine évitée ou une jouissance obtenue.

Il y a peine évitée, d'abord, lorsqu'il y a travail épargné. C'est le cas de tous les instruments de production. Vous achetez une machine à coudre ou une machine à écrire : ces objets réalisent pour vous une économie de temps et

(1) BASTIAT, *Œuvres complètes* (Guillaumin, 1893), t. VI, pp. 142, 145, 153, 160 et 179. — Cf. GIDE, *La notion de la valeur dans Bastiat au point de vue de la justice distributive*, *Revue d'économie politique*, mai-juin, 1887, p. 249 et suiv. — PETIT, *op. cit.*, p. 124-127.

une économie d'effort. A ce titre, ils vous sont utiles. Et comme cette utilité a exigé des efforts d'invention, d'appropriation et de production, vous leur reconnaissez une valeur.

Il y a peine évitée, ensuite, lorsqu'il y a souffrance épargnée. C'est le cas de tous les objets de consommation. Vous achetez du pain chez le boulanger et de la viande chez le boucher. Ces aliments rassasient votre faim et soutiennent votre vie. Ils vous sont utiles ; et leur utilité est onéreuse pour les mêmes raisons que nous indiquions tout à l'heure. Et dès lors vous leur attribuez une valeur.

Mais, dans nos sociétés civilisées, il ne suffit pas de vivre, il faut bien vivre. Là est le progrès. L'homme ne se contente point d'une économie de peine ou d'effort ; il recherche le bien-être et le confort. Il a des besoins d'élégance et de luxe. Il désire embellir sa vie, élever son cœur, instruire son esprit. Il aspire même à l'amusement et au plaisir. Aussi bien, dès qu'une chose lui procure, au point de vue physique, intellectuel ou moral, une jouissance plus ou moins grande, il la tient pour utile. Et comme cette utilité est l'œuvre plus ou moins onéreuse de ses semblables, il l'érige en valeur.

Jouissance procurée ou peine évitée, telles sont les deux formes de satisfaction de nos besoins qui confèrent l'utilité aux choses, et qui, par les efforts d'invention, d'appropriation et de production qu'elles exigent, transforment l'utilité en valeur. Finalement, on produit pour épargner une peine ou procurer un plaisir. Plus simplement, on produit pour consommer, c'est-à-dire pour vivre et toujours mieux vivre. Tout travail est donc rationnellement commandé par nos besoins; et si l'effort qu'il nécessite nous paraît disproportionné avec la satisfaction qu'il procure, l'œuvre humaine est économiquement vaine puisqu'elle est jugée inutile. En ce cas, le travail n'aboutit qu'à une non-valeur. C'est donc la satisfaction du besoin qui est la raison d'être de toute

activité économique. Ici, la production apparaît étroitement subordonnée à la consommation. Faute de mieux pourvoir à nos besoins en diminuant nos peines ou en augmentant nos jouissances, le producteur aura travaillé en vain. Son œuvre, réputée inutile, n'aura point créé de valeur.

CHAPITRE VI

Rôle de l'utilité finale dans la valeur.

SOMMAIRE

Pages

§ 1. — De la rareté économique 518
§ 2. — La valeur d'après l'école mathématique et l'école psychologique 528
§ 3. — L'utilité finale dans la valeur d'usage 544
§ 4. — L'utilité finale dans la valeur d'échange 563
§ 5. — Critique de l'utilité finale 577

En plus de l'élément qualitatif, qui est l'utilité, la valeur, nous l'avons dit, suppose un élément quantitatif qui est la rareté. A vrai dire, l'utilité onéreuse, exigeant un effort d'invention, d'appropriation et de production, implique déjà la quantité limitée des choses valables. Mais, en ce cas, la plus ou moins grande rareté apparaît comme une conséquence indirecte du travail qui crée l'utilité onéreuse; et l'élément quantitatif de la valeur est de telle importance qu'il mérite une analyse plus approfondie. Ce qu'il faut entendre par la rareté économique, et quelle position l'école mathématique et l'école psychologique ont prise dans cette question, c'est ce que nous essayerons de dire successivement.

§ I

De la rareté économique.

Et d'abord, qu'est-ce que la rareté? Cette notion a été insuffisamment éclaircie. On a coutume d'établir une re-

lation de cause à effet entre le coût de production et la rareté. Et, de fait, il arrive souvent qu'une chose est d'autant plus rare qu'elle est plus difficile à produire. Pourtant la rareté peut provenir d'une autre source et être prise en un autre sens. Que la rareté puisse être distincte du coût de production, une observation facile le prouve : c'est que cette rareté peut survenir postérieurement à la production. Tel un vin qui, en vieillissant, devient plus rare et se vend plus cher. D'où il suit que la notion de rareté est plus large que celle du coût de production et que, par suite, elle rend mieux compte de la valeur marchande des choses. Voici un produit vendu sur le marché à un prix supérieur au prix de revient : si la valeur dépendait de la rareté inhérente au coût de production, il faudrait dire qu'il est vendu plus qu'il ne vaut, tandis qu'en réalité il vaut plus qu'il n'a coûté. Il se peut que le prix du marché soit déterminé par la rareté de la marchandise, mais cette rareté n'est pas nécessairement le résultat des frais de production puisqu'elle leur est souvent subséquente. En somme, tout produit peut se vendre plus qu'il n'a coûté par suite d'une raréfaction postérieure des quantités existantes; et cette rareté qui conditionne la valeur d'échange ne peut provenir du coût de production puisqu'elle se réalise après coup. Cela même suffirait à établir que la valeur ne dépend pas uniquement du coût de production.

La rareté peut donc s'entendre de plusieurs manières qu'il faut définir.

Une chose peut valoir par la rareté de la matière à laquelle le travail s'applique. Cette rareté vient de la nature elle-même : telle la rareté du diamant ou celle de l'or et de l'argent appelés justement, pour ce motif, métaux précieux. C'est la rareté *physique*.

Une chose peut valoir par la rareté du travail incorporé à la matière. Cette rareté procède du fait de l'homme :

quemment, il se décide à travailler pour la produire, il fait des sacrifices d'argent pour l'acquérir, il ménage les provisions qu'il détient. S'agit-il de l'utilité toute simple, de l'air par exemple, son abondance le dispense de tout effort de production, de tous frais d'acquisition, et cette utilité, si indispensable qu'elle soit à son existence, il la dépense sans compter, sans même y penser. Faute de rareté, l'utilité ne peut se transformer en valeur.

Plusieurs conséquences s'ensuivent : 1° La rareté n'est pas l'utilité. Autrement dit, il ne suffit pas qu'une chose soit rare pour être utile. Les plantes parasites, les bêtes nuisibles, l'ivraie ou la vipère, ne deviendraient pas utiles en devenant rares, — réserve faite, comme on le verra plus loin, d'un intérêt possible de curiosité scientifique. En principe, l'esprit humain se refuse à confondre l'utilité, qui est un élément *qualitatif* fait de *bien* ou de *mieux*, avec la rareté, qui est un élément *quantitatif* fait de *plus* ou de *moins*.

2° La rareté n'a d'action sur la valeur qu'autant qu'elle s'allie à l'utilité. Peu importent les quantités d'un bien inutile. Ce qui agit sur la valeur, c'est une augmentation ou une diminution de quantité qui accroît ou réduit le nombre des unités utiles, et qui partant facilite ou restreint la satisfaction de nos besoins.

3° La rareté économique est donc un rapport entre l'intensité des besoins et la quantité des biens. Un bien est plus ou moins rare économiquement, suivant qu'il peut satisfaire plus ou moins largement les besoins auxquels il correspond.

4° La rareté peut se produire, pour l'homme de deux manières : objectivement ou subjectivement. Objectivement, une chose utile peut diminuer de quantité jusqu'à devenir insuffisante à nos besoins, tel l'air qui devient un bien rare pour les matelots enfermés dans un sous-marin; subjectivement, lorsque, les quantités d'un bien restant les

mêmes, les besoins humains qu'il satisfait s'accroissent en nombre : telle une source qui, alimentant largement un village, peut devenir insuffisante dès que la population agglomérée augmente. D'où il suit qu'un bien surabondant peut devenir un bien rare, soit par la diminution de ses quantités, soit par la multiplication de nos besoins.

5° La rareté économique est, comme l'utilité, personnelle et subjective. Elle peut varier d'un homme à l'autre et d'un instant à l'autre, suivant les circonstances de la vie et les fluctuations des besoins éprouvés. Telle quantité de biens déterminée peut être tenue pour rare par Pierre et pour abondante par Paul, suivant les situations dans lesquelles ils se trouvent.

6° Si, en un sens absolu, la rareté s'oppose à l'abondance, en économie politique, un bien est plus ou moins rare suivant que l'écart entre les quantités dont l'homme dispose et les besoins qu'il doit satisfaire est plus ou moins large. Ce qui a fait dire qu'au sens économique « les biens utiles seuls peuvent être rares [1] ». La rareté a donc ici un sens spécial, un sens scientifique [2].

7° Enfin la rareté, telle que nous la concevons au point de vue économique, n'est pas celle qui existe en fait mais celle que l'homme estime et même imagine. Condillac a merveilleusement exprimé cette subjectivité qui est l'âme de la rareté économique aussi bien que de l'utilité économique : « C'est dans l'opinion qu'on a des quantités, plutôt que dans les quantités mêmes, que se trouve l'abondance, la surabondance ou la disette; mais elles ne se trouvent dans l'opinion que parce qu'elles sont supposées dans les quantités ». En cela, l'homme apparaît, aussi bien que dans la notion d'utilité, comme l'arbitre de la valeur. Condillac ajoute un peu plus loin : « Nous concevons qu'une chose est rare,

(1) GUILHOT, *op. cit.*, p. 84.
(2) WALRAS, *Eléments d'économie pure*, pp. 22, 102 et 103.

quemment, il se décide à travailler pour la produire, il fait des sacrifices d'argent pour l'acquérir, il ménage les provisions qu'il détient. S'agit-il de l'utilité toute simple, de l'air par exemple, son abondance le dispense de tout effort de production, de tous frais d'acquisition, et cette utilité, si indispensable qu'elle soit à son existence, il la dépense sans compter, sans même y penser. Faute de rareté, l'utilité ne peut se transformer en valeur.

Plusieurs conséquences s'ensuivent : 1° La rareté n'est pas l'utilité. Autrement dit, il ne suffit pas qu'une chose soit rare pour être utile. Les plantes parasites, les bêtes nuisibles, l'ivraie ou la vipère, ne deviendraient pas utiles en devenant rares, — réserve faite, comme on le verra plus loin, d'un intérêt possible de curiosité scientifique. En principe, l'esprit humain se refuse à confondre l'utilité, qui est un élément *qualitatif* fait de *bien* ou de *mieux*, avec la rareté, qui est un élément *quantitatif* fait de *plus* ou de *moins*.

2° La rareté n'a d'action sur la valeur qu'autant qu'elle s'allie à l'utilité. Peu importent les quantités d'un bien inutile. Ce qui agit sur la valeur, c'est une augmentation ou une diminution de quantité qui accroît ou réduit le nombre des unités utiles, et qui partant facilite ou restreint la satisfaction de nos besoins.

3° La rareté économique est donc un rapport entre l'intensité des besoins et la quantité des biens. Un bien est plus ou moins rare économiquement, suivant qu'il peut satisfaire plus ou moins largement les besoins auxquels il correspond.

4° La rareté peut se produire, pour l'homme de deux manières : objectivement ou subjectivement. Objectivement, une chose utile peut diminuer de quantité jusqu'à devenir insuffisante à nos besoins, tel l'air qui devient un bien rare pour les matelots enfermés dans un sous-marin; subjectivement, lorsque, les quantités d'un bien restant les

mêmes, les besoins humains qu'il satisfait s'accroissent en nombre : telle une source qui, alimentant largement un village, peut devenir insuffisante dès que la population agglomérée augmente. D'où il suit qu'un bien surabondant peut devenir un bien rare, soit par la diminution de ses quantités, soit par la multiplication de nos besoins.

5° La rareté économique est, comme l'utilité, personnelle et subjective. Elle peut varier d'un homme à l'autre et d'un instant à l'autre, suivant les circonstances de la vie et les fluctuations des besoins éprouvés. Telle quantité de biens déterminée peut être tenue pour rare par Pierre et pour abondante par Paul, suivant les situations dans lesquelles ils se trouvent.

6° Si, en un sens absolu, la rareté s'oppose à l'abondance, en économie politique, un bien est plus ou moins rare suivant que l'écart entre les quantités dont l'homme dispose et les besoins qu'il doit satisfaire est plus ou moins large. Ce qui a fait dire qu'au sens économique « les biens utiles seuls peuvent être rares [1] ». La rareté a donc ici un sens spécial, un sens scientifique [2].

7° Enfin la rareté, telle que nous la concevons au point de vue économique, n'est pas celle qui existe en fait mais celle que l'homme estime et même imagine. Condillac a merveilleusement exprimé cette subjectivité qui est l'âme de la rareté économique aussi bien que de l'utilité économique : « C'est dans l'opinion qu'on a des quantités, plutôt que dans les quantités mêmes, que se trouve l'abondance, la surabondance ou la disette; mais elles ne se trouvent dans l'opinion que parce qu'elles sont supposées dans les quantités ». En cela, l'homme apparaît, aussi bien que dans la notion d'utilité, comme l'arbitre de la valeur. Condillac ajoute un peu plus loin : « Nous concevons qu'une chose est rare,

(1) GUILHOT, *op. cit.*, p. 84.
(2) WALRAS, *Eléments d'économie pure*, pp. 22, 102 et 103.

quand nous jugeons que nous n'en avons pas autant qu'il nous en faut; qu'elle est abondante, quand nous jugeons que nous en avons autant qu'il nous en faut; et qu'elle est surabondante, quand nous jugeons que nous en avons au delà [1] ». Bref, nous rapportons toute chose à nos besoins, et qualitativement et quantitativement. Et les qualités réagissent sur les quantités, et réciproquement. C'est ce qui a fait dire que le degré d'utilité varie avec les quantités de la marchandise, et que l'utilité augmente quand la quantité diminue, et que finalement l'utilité décroît quand la quantité augmente. A ces formules se ramène tout le jeu des valeurs.

Les relations de l'utilité et de la rareté sont si importantes, si étroites, et en même temps si subtiles, que nous devons y insister.

Pour nous, quel qu'effort que l'on fasse pour les confondre, l'utilité et la rareté sont deux notions distinctes : la première est une notion qualitative, la seconde une notion quantitative. Non qu'elles soient sans action l'une sur l'autre. L'utilité étant un rapport entre nos besoins et les choses, l'utilité est susceptible de nuances et de degrés, comme nos besoins eux-mêmes. L'intensité variable de nos désirs exige, pour leur satisfaction, une plus ou moins grande quantité d'objets utiles. L'utilité ne peut donc être isolée de la quantité que par abstraction. En réalité, la rareté renforce l'utilité, et inversement l'abondance la diminue, la surabondance même la supprime en engendrant la satiété, qui elle-même, en abolissant le besoin, abolit du même coup l'utilité. C'est l'histoire de toutes les surproductions qui affectent plus ou moins gravement l'utilité en supprimant plus ou moins complètement la rareté.

Inversement la rareté peut renforcer l'utilité. Un affamé attribuera une plus grande utilité au morceau de pain unique dont il dispose qu'au quinzième ou vingtième mor-

(1) CONDILLAC, *Commerce et Gouvernement*, 1re partie, chap. I, pp. 5, 17 et 18.

ceau de pain qu'il lui serait loisible de consommer. L'utilité de chaque morceau de pain est graduellement affaiblie par le nombre croissant des morceaux possédés. Par contre, à mesure que les quantités diminuent, l'utilité augmente au point de devenir le nécessaire. Bien plus, une chose qui se raréfie peut acquérir par sa seule rareté une utilité qu'elle n'avait pas par elle-même. En devenant de plus en plus rares, les fauves et les carnassiers, qui sont par nature des animaux nuisibles, prennent un intérêt de curiosité et deviennent des utilités qui sont pour les ménageries une occasion de profit.

Il y a donc un lien entre l'utilité et la rareté. En quel sens ? En ceci que la plus ou moins grande quantité des choses utiles détermine leur *degré* d'utilité. Si cette quantité augmente considérablement, l'utilité baisse par la satisfaction plus ou moins pleine du besoin. Si cette quantité diminue jusqu'à l'extrême raréfaction, l'utilité s'enfle par l'exaspération des besoins insuffisamment satisfaits.

Que cette alliance de l'utilité et de la rareté soit rationnelle, c'est ce qui résulte de la théorie même de la valeur telle que l'enseignent aujourd'hui les économistes français, — la valeur n'étant pour eux qu'une combinaison d'utilité et de rareté. Ce qui le prouve encore mieux, c'est que ce rapprochement est l'âme même de la théorie de l'utilité finale. Pourtant cette alliance ne va pas jusqu'à la fusion de l'élément qualitatif et de l'élément quantitatif en un seul. C'est une sorte de mariage qui laisse aux deux conjoints leur personnalité. Nous maintenons seulement que cette union indissoluble entraîne de l'un à l'autre des réactions inévitables, que nous ramenons à cette simple formule : l'utilité des choses est affaiblie par leur surabondance et majorée par leur raréfaction [1].

(1) Cf. E. de Böhm-Bawerk, *Essai sur la valeur* (*Revue d'économie politique*, juin 1894, pp. 505, 506 et 522).

A l'inverse, l'utilité d'une chose n'a-t-elle point une action sur sa rareté économique ? Cette seconde sorte de répercussion n'est pas douteuse. Depuis longtemps les économistes anglais ont remarqué que la hausse des prix du blé était plus que proportionnelle à la diminution des quantités produites. Grégory a même essayé de réduire en formules ces variations qui semblent déconcertantes. N'est-ce point que l'utilité considérable du blé agit sur notre façon de concevoir la rareté de ce produit indispensable à la vie ? Une chose rare, au sens mathématique du mot, peut n'être point tenue, économiquement parlant, pour rare par les hommes : il suffit pour cela qu'ils la jugent inutile. C'est ce qui nous a déjà fait dire qu'au point de vue de la valeur, les choses utiles seules peuvent être rares.

En effet, plus une chose est utile, plus elle a chance d'être demandée et absorbée par la consommation, et plus elle risque conséquemment de devenir rare. La rareté économique est dans la dépendance du besoin à satisfaire et partant dans la dépendance de l'utilité qui le satisfait. Les sources de pétrole ont été regardées comme abondantes tant que l'industrie ne leur offrait que des débouchés restreints. L'automobilisme et l'aviation, en décuplant la demande de ce produit devenu plus utile, l'ont fait devenir plus rare, à tel point que l'on craint l'insuffisance de la production pétrolifère. L'augmentation des besoins augmente à la fois l'utilité et la rareté du produit propre à les satisfaire. Supposons deux produits qui, à quantités égales, ont une utilité inégale : le produit le plus utile, par cela seul qu'il est plus recherché, sera réputé plus rare. Supposons même une chose réduite à un seul exemplaire : si elle n'est pas utile, il est impossible qu'elle soit rare économiquement.

Qu'est-ce donc que la rareté économique, sinon, comme l'a bien vu Stuart Mill, une insuffisance des quantités offertes relativement aux quantités demandées ? Dès qu'une mar-

chandise est jugée utile, une augmentation de la demande, en face d'une offre qui reste fixe, créera une rareté économique semblable à celle qui résulterait d'une diminution de l'offre en face d'une demande qui reste invariable. En d'autres termes, la rareté économique peut provenir de la diminution des quantités destinées à la satisfaction d'un besoin qui reste le même, ou de l'augmentation du besoin et conséquemment de la demande d'un produit qui, bien qu'il soit de même quantité sur le marché, est pourvu par l'accroissement des désirs d'un accroissement d'utilité. Plus brièvement, il y a rareté économique des produits dès qu'il y a satisfaction insuffisante des besoins. De tout ce qui précède, il résulte qu'utilité et rareté sont deux notions qui, si distinctes qu'elles puissent être, réagissent l'une sur l'autre.

Suffisent-elles pour constituer la valeur? En d'autres termes, la valeur n'est-elle qu'une combinaison d'utilité et de rareté? La plupart des économistes français le pensent. Et pourtant il est des choses utiles et rares qui ne sont point des valeurs. Rien de plus utile et de plus rare, dans un été pluvieux et humide, qu'une belle journée de soleil pour sécher les blés et mûrir les fruits. Les touristes pour leur agrément, les cultivateurs pour un intérêt majeur, appellent de leurs vœux quelques journées de beau temps. La désirabilité est liée logiquement, dans ce cas, à l'utilité et à la rareté. Bien plus, comparée à d'autres choses douées de moindre utilité et de moindre rareté, une journée de soleil, — comme inversement un jour de pluie en temps de sécheresse, — sera l'objet d'un désir plus vif parce qu'elle est l'objet d'un besoin plus pressant. De là un degré de désirabilité supérieur qui ferait dire à M. Gide qu'une journée de soleil, en temps de pluie, est une valeur, puisque la valeur n'est d'après lui que le degré de désirabilité des choses. Malgré cela, il ne viendra à l'esprit de personne de considérer le beau temps comme une valeur.

Et cette opinion de tout le monde est rationnelle. Pour faire apparaître l'idée de valeur, il faut qu'à l'utilité et à la rareté se joigne une condition supplémentaire : à savoir une *difficulté vaincue*, ce qui suppose un effort et une possibilité de production et d'appropriation, qui font totalement défaut lorsqu'il s'agit de la chaleur et de la pluie. Raison de plus de maintenir dans la terminologie de la valeur l'expression « utilité onéreuse », qui montre bien que la valeur doit, en plus de l'utilité et de la rareté, être conquise au prix d'une peine, pour qu'elle puisse être acquise à prix d'argent.

De ces généralités préliminaires l'école mathématique et l'école psychologique ont tiré parti très différemment. Essayons de le montrer.

§ II

La valeur d'après l'école mathématique et l'école psychologique.

Il y a deux portes par lesquelles la méthode mathématique pouvait envahir l'économie politique : ce sont l'échange et la rareté. L'échange n'est qu'une question de rapport, et la rareté n'est qu'une question de quantité. Quantités et rapports ne font-ils pas l'objet même des sciences mathématiques ?

1° Et d'abord, l'école mathématique ramène toute l'économie politique au fait de l'échange. La raison en est simple : toute échange est une équation : $A = B$. Et c'est pourquoi les économistes mathématiciens inclinent à se désintéresser de la valeur d'usage pour s'en tenir à la valeur d'échange. En cela même, ils reprennent la tradition des premiers classiques anglais, pour lesquels, du reste, ils professent une sympathie respectueuse. A leurs yeux, l' « homme économique », si raillé par les réalistes, est un homme abstrait,

mû par le seul principe édonistique, en vertu duquel il recherche le plaisir et évite la peine : véritable principe du moindre effort que les classiques appelaient simplement l'intérêt personnel. C'est ainsi que Stanley Jevons déclare que sa théorie « est entièrement basée sur un calcul de plaisir et de peine ».

Une fois admis que les hommes visent au maximum de plaisir et au minimum de peine, il faut rechercher, non les causes plus ou moins mystérieuses qui les font agir, mais les relations qui les rapprochent. Aux questions de causalité, l'école mathématique substitue les questions de rapport et d'équilibre. En veut-on des exemples ?

Là où les classiques s'efforcent de rechercher les causes de la valeur, l'école mathématique se borne à établir les actions et réactions qui se répercutent sur les prix. Il ne suffit pas de dire que le prix est déterminé par l'offre et la demande, car il est aussi vrai de prétendre que l'offre et la demande sont, chacune de leur côté, déterminées par le prix. Où est la cause ? Où est l'effet ? Il est juste de remarquer que Stuart Mill, étudiant le mécanisme de la valeur, avait aperçu cette contradiction. « La hausse ou la baisse des prix, dit-il, a lieu jusqu'à ce que l'offre et la demande soient exactement égales l'une à l'autre, et la valeur d'une marchandise sur le marché n'est autre que celle qui détermine une demande suffisante pour absorber toutes les quantités offertes [1] ». Ainsi substituant un rapport d'équilibre au rapport de cause à effet, Stuart Mill ouvrait la voie à l'école mathématique. M. Gide exprime bien la pensée directrice de cette dernière en disant que « le prix, l'offre et la demande sont comme les trois parties solidaires d'un même mécanisme qui ne peuvent se mouvoir isolément [2] ».

(1) STUART MILL, *Principes d'économie politique*, t. I, liv. II, chap. II, § 1, p. 499.

(2) GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 595.

L'école mathématique procède de même en ce qui concerne le coût de production. Au lieu d'y voir la cause de la valeur, elle n'a pas de peine à montrer que ceci et cela sont dans la plus étroite dépendance. Qui ne sait que l'entrepreneur, conscient de ses véritables intérêts, règle ses frais de fabrication sur une estimation anticipée de ses produits, subordonnant ainsi son coût de production à la valeur éventuelle ? Il est donc sage d'abandonner la vaine recherche des causes et des effets, pour s'en tenir à la constatation plus facile et plus pratique des rapports d'interdépendance et des relations d'équilibre qui unissent les facteurs économiques les uns aux autres.

2° D'autre part, la plus ou moins grande rareté des choses, qui entre dans la notion de valeur, n'est qu'une question de quantité. Tous les faits économiques supposent des services et des produits susceptibles de plus ou de moins et qui se prêtent, comme tels, à une expression numérique. La question des prix, qui domine toute l'économie politique, est, par son essence même, une question de calcul. Réduite à cet aspect, la théorie de la valeur perd tout intérêt. A quoi bon s'évertuer à en chercher la cause, la nature ou le fondement ? Les variations de l'offre et de la demande sont les seules questions qui méritent d'être approfondies. La valeur n'étant qu'un simple rapport d'échange, c'est-à-dire une équation entre deux quantités, ce qui importe aux hommes, c'est son expression monétaire, c'est-à-dire la question des prix qui est susceptible d'expression mathématique. Aussi bien Stanley Jevons proposait de bannir le mot « valeur » du langage économique, pour lui substituer celui de « rapport d'échange ». Et renchérissant sur cet ostracisme, M. Aupetit déclarait naguère : « L'expression de valeur, aujourd'hui vide de tout contenu, nous paraît appelée à disparaître du vocabulaire scientifique. Il n'y a aucun dommage appréciable à négliger, comme nous l'avons fait, cet

élément parasite, et à envisager l'équilibre économique dans son ensemble sans même prononcer le mot de valeur [1] ».

Et il semble que cette idée fasse des prosélytes même en dehors de l'école mathématique. Dans le livre de M. Brouilhet, la valeur apparaît comme une « entité » économique, comme une « hypothèse », à propos de laquelle les économistes se sont épuisés en explications « frappées d'impuissance avant que d'être commencées ». Sous le nom de valeur, il n'y a qu'un échange, une « comparaison de droits », alors que les économistes mathématiciens voient dans cet échange une « équation de quantités ». A part cette différence de points de vue, M. Brouilhet s'en tient, lui aussi, à la formation des prix sur le marché. Là est le seul problème pratique qui mérite de fixer l'attention des économistes. « On en viendra, d'après lui, à ne donner à la valeur qu'une signification artistique [2] ».

Voilà donc la théorie de la valeur condamnée comme inutile, remplacée par un équilibre de droits ou de quantités, et finalement expulsée du domaine de l'économie politique. Heureusement que cette condamnation n'est pas sans appel. Pour que l'homme se borne aux variations visibles et numériques des prix, il faudrait l'empêcher de chercher le pourquoi des choses, il faudrait l'empêcher de penser. Rapetisser les recherches économiques, c'est vouloir rapetisser la science, rapetisser l'esprit humain. Prétention vaine ! L'homme ne se lassera jamais de poursuivre et de pénétrer sous l'écorce apparente des prix les raisons intimes et cachées qui, à la façon d'une sève plus ou moins active, les animent et les soutiennent. La curiosité scientifique ne se détournera point des problèmes ardus de la valeur. Et c'est heureux : la valeur n'est-elle pas la clef de voûte de toute l'économie politique ? Si difficile que soit le problème,

(1) AUPETIT. *Théorie de la monnaie*, p. 85.
(2) Charles BROUILHET, *Précis d'économie politique*, pp. 499, 550 et 552.

il est nécessaire de le résoudre. Que penser d'un chimiste qui refuserait d'étudier la composition de l'air sous prétexte que tout le monde le respire sans y songer ? Ainsi, de ce que tout le monde vend et achète et met un prix à ses services et à ses produits, il serait illogique et puéril de conclure qu'il est inutile et vain de rechercher la raison de leurs actes et la cause de leurs décisions.

De ce traitement dédaigneux infligé à la valeur, il semble résulter qu'il existe entre elle et la science mathématique une incompatibilité d'objet, d'esprit et de méthode. Et cependant, c'est justice de reconnaître que bon nombre d'esprits ont été amenés par les déductions mathématiques à la théorie de l'utilité finale, qui ne manque point de finesse ni même de subtilité psychologique. Que faut-il donc penser de l'invasion de l'économie politique par les mathématiques ? En cette matière très spéciale, nous nous abriterons prudemment derrière les appréciations et les aveux des spécialistes.

I. — On sait quel est le but de l'école mathématique : traiter l'Economie comme « une relation entre le Plaisir et la Peine », et appliquer à cette relation les calculs et les symboles mathématiques, telle fut l'initiative de Stanley Jevons [1]. Et, pour en atténuer la hardiesse, on se rappelle qu'il s'autorise des économistes qui l'ont précédé, les présentant comme des mathématiciens sans le savoir.

Assigner une « base mathématique explicite » à la science économique et prétendre solutionner ses questions par des calculs et des équations, ne pouvait manquer de soulever des résistances et des objections. Et d'abord, comment soumettre à une notation mathématique les sentiments humains, si généraux qu'ils soient, tels que le plaisir et la

(1) Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, préface de la 1re édition, p. 2, 3 et 4.

peine, le désir et l'effort ? Il ne suffit pas de dire que la science économique doit être nécessairement mathématique, simplement « parce qu'elle traite de quantités [1] »; le calcul ne donne de solutions précises qu'autant qu'il repose sur des données précises. Et qu'on ne réplique pas que ces données précises manquent aux physiciens qui pourtant ne se font point faute de recourir aux mathématiques. Certes, pour progresser, les sciences physiques ou chimiques, procédant par tâtonnements, recourent à des calculs provisoires, en s'aidant d'hypothèses incertaines. C'est ainsi que les expériences répétées d'aviation permettent d'arriver peu à peu à des formules de plus en plus exactes sur les lois de la résistance de l'air. Mais peut-on espérer de semblables perfectionnements en appliquant la méthode mathématique au calcul des sentiments humains ? Sans doute le travail, l'utilité, la valeur, la monnaie, le capital, sont des notions susceptibles de quantités. Seulement ces phénomènes économiques procèdent de causes psychologiques, de forces individuelles, que l'on ne peut réduire en facteurs numériques. Nous ne pouvons peser, jauger ou mesurer les sensations et les sentiments de l'homme. Il n'y a point d'unité d'effort, d'unité de peine, d'unité de plaisir.

A quoi les économistes mathématiciens répondent que l'unité des sentiments est moins importante à connaître que la somme de ces sentiments; et, comme dit Stanley Jevons, « c'est par les effets quantitatifs des sentiments que nous devons évaluer leurs sommes comparatives ». Il est aussi impossible de mesurer la pesanteur en soi que de mesurer un sentiment en lui-même; aussi mesurons-nous la pesanteur par ses effets. Et, de même, nous évaluons tous les jours les sentiments qui nous poussent à acheter et à vendre, à emprunter et à prêter, à produire et à consommer, par les statistiques et les cotes des marchés qui enre-

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, introduction, p. 56.

gistrent les variations des achats et des ventes, les oscillations des emprunts et des prêts, les fluctuations et les crises de la production et de la consommation [1].

Si ingénieuse que soit la réponse, il reste que les quantités et les sommes de sentiments ne peuvent être évaluées qu'à la condition de les ramener à l'unité, et ce terme unique de comparaison nous manque. Impossible d'affirmer qu un plaisir est un multiple exact d un autre; impossible surtout de comparer les sentiments et les sensations d'un homme avec ceux d'un autre. Comment dès lors additionner ou soustraire des choses qui se ressemblent si peu? Jevons est forcé d'avouer lui-même que « tout esprit est impénétrable à tout autre esprit et qu il ne semble pas possible de trouver un commun dénominateur aux sentiments [2] ».

II. — Si l'introduction de la méthode mathématique dans l'étude des phénomènes généraux du travail, de l'échange et du capital soulève déjà de si grosses difficultés, c'est surtout dans le problème de la valeur qu'elles apparaissent dans tout leur jour. Là surtout, l'on sent faiblir la confiance des mathématiciens les plus qualifiés et les plus résolus. Vainement se sont-ils efforcés de réduire préalablement la notion de valeur à la notion de rareté qui, supposant une question de plus ou de moins, n'implique qu'une question de quantité : on ne voit point que toutes les complexités de la valeur puissent se ramener à de simples relations numériques, et que, du même coup, l'économie politique puisse être ramenée au rang des sciences exactes. Tout ce que nous avons vu plus haut établit victorieusement que la notion de valeur ne saurait être réduite intégralement à de pures notions quantitatives. Pour pénétrer ses origines, le calcul ne suffit point; il faut encore et surtout faire appel

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, p. 65 et 66.
(2) *Ibid.*, p. 67, 68 et 69.

à la psychologie. Ce n'est pas en alignant des lettres et des chiffres, mais en interrogeant les âmes que le problème de la valeur peut être résolu. A côté de la rareté qui se prête aux précisions mathématiques, il y a l'utilité dont la racine, inséparable du besoin, s'alimente aux profondeurs souvent mystérieuses de la nature humaine. Bref, en plus d'un élément quantitatif, la valeur suppose un élément qualitatif qui échappe à la rectitude et à la contrainte des sciences exactes. N'est-ce point pour cela que certains mathématiciens ont éliminé la valeur du programme de l'économie mathématique ?

Et si le calcul mathématique ne peut rien nous révéler sur le fondement de la valeur, elle ne paraît pas plus efficace en ce qui concerne la notion plus simple, plus pratique, plus numériquement concevable de la mesure des valeurs. En ce domaine, nous n'avons, pour asseoir nos calculs, rien qui rappelle la précision d'un chiffre, d'un angle droit ou de toute autre quantité physique [1], nous n'avons aucun terme numérique de comparaison qui puisse nous permettre de mesurer les valeurs. Un mathématicien des plus qualifiés, M. Painlevé, en fait l'aveu : « Existe-t-il une définition générale de la valeur, s'imposant à tous comme celle de la longueur, et telle que la valeur d'un objet à un instant donné soit immédiatement mesurable (comme le sont ses dimensions, son poids, etc.) du moment qu'on connaît l'objet, l'unité de valeur et rien d'autre ? Il est facile de comprendre qu'une telle définition ne peut exister [2] ». Pourquoi ? — Parce que, tout simplement, la notion de valeur est subjective et qu'elle est, comme telle, étroitement liée aux déterminations, aux agissements et aux estimations variables de tout individu. Poursuivant sa pensée, M. Painlevé conclut :

(1) Stanley JEVONS, *op. cit.*, introduction, p. 67.
(2) PAINLEVÉ, Avant-propos mis à la *Théorie de l'économie politique de Stanley Jevons*, p. IX.

« On ne pourra parler avec précision des dimensions d'une grandeur économique que le jour où elle sera définie aussi nettement qu'une longueur [1] ». Ce progrès est-il possible ? Sur ce point, M. Painlevé se fait peu d'illusion. « Un temps viendra-t-il où une économie vraiment scientifique s'imposera à tous les esprits comme c'est le cas aujourd'hui pour la géométrie, et fixera la valeur de tout objet d'échange de façon tellement indiscutable que non seulement aucune intelligence, mais même aucune volonté n'essayera de se soustraire aux décisions de la logique ? De tels espoirs sont chimériques ». Pour deux raisons : d'abord, « une définition de la vraie valeur intrinsèque et absolue de n'importe quel objet est impossible »; ensuite, « lors même qu'une telle définition serait un jour trouvée, et que la science la déclarerait juste, il n'est point de raisonnement mathématique qui puisse imposer la notion de justice sociale à ceux qui ne la possèdent pas et qui refusent de s'y plier [2] ». Ce qui revient à dire que, dans la valeur, l'homme joue un rôle prépondérant et décisif qui échappe à toute règle fixe. A côté des éléments fondamentaux dont on peut analyser le jeu et démonter le mécanisme, il est un nombre infini de raisons personnelles, d'ordre psychologique ou moral, perpétuellement changeantes, qui s'opposeront toujours à ce que la valeur reçoive une expression rigoureusement mathématique et s'impose à tous les individus avec la nécessité de l'évidence logique. En résumé, « des raisonnements quantitatifs portant sur des choses qui ne sont pas des quantités, puisqu'elles ne sont pas mesurables, voilà l'aspect peu encourageant sous lequel se présente l'économie mathématique [3] ».

Ces réflexions suggèrent une conclusion grave. Pourquoi

(1) PAINLEVÉ, *eod. loc.*, p. XIII.
(2) *Ibid.*, p. XX.
(3) *Ibid.*, p. XIII.

s'obstiner à introduire dans l'économie politique et plus particulièrement dans la valeur les formules algébriques, les figures géométriques, les calculs mathématiques ? A procéder de la sorte, on risque de les amoindrir et de les déformer. Les questions de psychologie ne relèvent pas des sciences exactes. Puisqu'il ne s'agit que de résultats qualitatifs qui résistent à l'expression numérique, pourquoi ne pas s'en tenir au langage ordinaire ? Le raisonnement mathématique ne peut-il pas obscurcir le sujet au lieu de l'éclaircir ?

Nous n'irons pas jusque là : la méthode mathématique a du bon et du mauvais. Balançons, en passant, son actif et son passif.

Il serait injuste de méconnaître les avantages des procédés numériques d'investigation en matière économique. Le raisonnement quantitatif a mis en évidence l'extrême complication des phénomènes économiques; il a dissipé les illusions de certaines thèses classiques, comme celle de la valeur-travail; il a montré le vide et la précipitation de certaines conclusions prématurées. En cela, il a rendu un inappréciable service à la science économique.

Et la méthode mathématique ne prémunit pas seulement contre les présomptions optimistes et les erreurs qui peuvent s'ensuivre, elle peut ouvrir à l'économie le chemin de la vérité. Elle a permis à l'économie politique de mieux pénétrer, analyser, sérier les faits innombrables et confus, de mieux préciser leur nature et leur répercussion, de mieux prévoir les difficultés qu'ils soulèvent. En un mot, elle a introduit, fût-ce « par des raisonnements quantitatifs imparfaits », la critique prudente et rigoureuse des sciences exactes. Joignons que, si les phénomènes économiques semblent rebelles à l'action rigide des lois mathématiques, le raisonnement quantitatif permet de dégager et de formuler certaines lois générales qui, suivant l'expression de

M. Painlevé, « astreignent les phénomènes sans les déterminer ».

Voici comment le même savant résume les avantages dont l'économie politique est redevable aux applications de la méthode mathématique : « En définitive, des schémas grossièrement simplifiés et artificiellement *quantitatifs* des phénomènes réels, mais pour ces schémas les influences réciproques, continues, enchevêtrées des causes économiques bien mises en évidence, ainsi que leurs tendances *qualitatives;* la critique et l'esprit scientifiques introduits par cette voie, sous forme plus précise, dans l'économie politique et par contiguïté dans les diverses branches de la sociologie; enfin, comme conséquences *quantitatives*, l'interprétation raisonnée des statistiques, quelques lois générales nettement dégagées, quelques classes très spéciales de faits numériquement étudiés, voilà l'œuvre de cette science nouvelle qu'on peut appeler l'Economie mathématique [1] ».

Eu égard à ces services, on comprend l'importance attachée outre-Manche aux œuvres qu ont introduit le langage mathématique dans l'économie politique. A titre d'initiateur, Cournot y est en grand honneur. Peuvent se rattacher plus ou moins à la même tendance : Sidgwick [2], Foxwell [3], et surtout Edgeworth [4] dont la doctrine, à la fois mathématique et psychique, est tenue par Marshall en haute estime [5].

Est-ce à dire que l'on puisse attendre de la méthode mathématique un renouvellement de la science économique ? Ce

(1) Painlevé, *cod. loc.*, p. XVIII et XIX.

(2) H. Sidgwick, *Methods of Ethics*, London, 1883; — *The Principles of political Economy*, London, Macmillan, 1883.

(3) M. H. S. Foxwell, *Irregularity of Employment and Fluctuations of Prices*, Claims of Labour Lectures, nº 6, Edinburgh, 1886.

(4) E. V. Edgeworth, *Mathematical Psychics*, London, 1882; — *On the Applications of Mathematics to political Economy*, Journal of the R. Statist. Society, December 1889.

(5) Lettre que M. Marshall nous a fait l'honneur de nous écrire le 15 janvier 1913.

n'est pas notre avis. Si elle a ses avantages, elle a aussi ses inconvénients.

Si c'est par le chemin des mathématiques que bon nombre d'économistes sont arrivés à la théorie de l'utilité finale, dont on connaît les analyses pénétrantes et subtiles, il ne faut pas oublier que la base de cette théorie est le besoin. Et l'on ne voit point que les besoins se prêtent à une exacte représentation numérique. Sans doute, le besoin, comme l'utilité, est susceptible de degrés intensifs, de grandeurs variables. Nous pouvons ressentir tel besoin moins que tel autre, ou plus que tel autre, ou autant que tel autre, et conséquemment nous pouvons regarder le premier comme moins grand, plus grand ou aussi grand que le second. Mais il y a loin de ces estimations évasives à une expression mathématique et à un classement quantitatif de nos besoins. Comment dresser une échelle exacte de l'intensité de sensations qui varient d'un moment à l'autre ? Comment concevoir même une commensurabilité rigoureuse de besoins qui diffèrent de nature? Il faudrait, pour cela, imaginer une sorte d'arithmétique des plaisirs et des peines qui semble dépasser les ressources de l'esprit humain.

D'autre part, et bien qu'elle ait conduit les économistes mathématiciens à des finesses d'analyse inconnues jusque là, il faut noter que la méthode mathématique, tout en s'efforçant de serrer de très près la réalité, raisonne sur des cas schématiques isolés de toutes les ambiances de la vie, séparés de tous les accidents perturbateurs qui compliquent si étrangement les faits sociaux. Par exemple, s'appliquant au prix d'une marchandise, elle supposera un marché en état d'équilibre stable, des vendeurs et des acheteurs dont les goûts sont invariables, des quantités monétaires fixes, bref, des conditions régulières et normales, sinon les représentations numériques, algébriques ou graphiques abouti-

raient, comme le remarque M. Petit [1], à une complication inextricable. Les mathématiciens eux-mêmes en font l'aveu [2]. Cournot a déclaré, qu'appliquées aux phénomènes sociaux, les formules mathématiques ne sauraient mériter la même confiance que lorsqu'elles sont appliquées aux phénomènes naturels. Pour les soumettre au raisonnement mathématique, il faut recourir à des abstractions, que le même auteur tient pour « artificielles » et « arbitraires [3] ».

En fin de compte, les mathématiques ne peuvent fournir à l'économie politique qu'un langage nouveau. Les données des problèmes économiques resteront toujours du domaine de l'observation. Et Walras confesse lui-même que « le plus délicat est d'emprunter à la réalité les données expérimentales sur lesquelles l'esprit établit ensuite la série des déductions rationnelles [4] ». C'est donc l'observation qui fournira les faits auxquels s'appliqueront les symboles numériques, algébriques ou géométriques. C'est elle encore qui, après les démonstrations faites, devra les confronter avec les faits pour en vérifier l'exactitude. Observation de la réalité avant, observation de la réalité après, voilà qui montre la subordination nécessaire et le domaine étroit du raisonnement mathématique. Sinon, les postulats sur lesquels elle établira ses formules ou ses symboles, ne seront que des spéculations irréelles. C'est pourquoi la méthode mathématique paraît avoir seulement fortifié ou complété des résultats déjà obtenus ou pressentis. A des découvertes antérieures, elle a surtout ajouté des démonstrations nouvelles qui, par l'emploi de chiffres, de lettres ou de figures, ont imprimé aux vérités précédemment acquises la précision et la clarté de l'évidence. Par malheur, — et c'est ce

(1) Petit, *op. cit.*, p. 271.

(2) Edgeworth, *On the applications of mathematics to political Economy*, Journal of the R. Statist. Society, december 1889, p. 545.

(3) Cournot, *Principes de la théorie des richesses*, p. 518 et 519.

(4) Walras, *Théorie mathématique de la richesse sociale*, 1883, p. 12.

qu'il ne faut jamais oublier, — ce langage abstrait, si décisif qu'il puisse être en certains cas, n'est pas à la portée de tout le monde. Aussi devons-nous dire, à l'éloge des économistes anglais, qu'ils n'en ont fait qu'un usage prudent et mesuré. Nous en donnerons, pour finir, un exemple curieux et démonstratif.

Il s'agit de l'offre et de la demande et de l'échange qui s'ensuit. Jevons déclarait lui-même que « les équations de l'échange ont un caractère, non dynamique, mais statique ». Et, s'appuyant de l'autorité de M. Pantaleoni et de M. Marshall, le professeur Edgeworth ajoute : « Ces équations expriment une position d'équilibre économique, mais elles ne nous fournissent aucun renseignement sur la voie par laquelle ce point d'équilibre a été atteint ». L'échange est la conjonction d'intérêts et de désirs, de mobiles et d'impressions, dont la complexité est encore aggravée par les complications de la division du travail et les ruses de la concurrence. Comment calculer mathématiquement le jeu obscur de ces forces multiples ? « Je maintiens, poursuit M. Edgeworth, que le jeu de tout ce marchandage par lequel le prix du marché se trouve déterminé, la direction que suit le système pour arriver à la position d'équilibre ne rentre pas dans la sphère de la science ». Vainement on peut prévoir et formuler les conditions normales du marché : le jeu peut être faussé et l'échange conclu contre toutes les règles, « à la façon de Napoléon qui, au dire d'un général autrichien qu'il avait battu, avait par sa tactique victorieuse violé toutes les règles de la guerre ». Et rappelant que le grand Cournot lui-même avait été pris en flagrant délit d'erreur, dans ses applications des mathématiques à l'économie politique, par l'éminent mathématicien Bertrand, M. Edgeworth conclut, avec autant de sagesse que de modestie, que « fussions-nous même en possession des données numériques relatives aux motifs agissant sur chaque

individu », on peut à peine concevoir qu'il soit possible de déduire et d'exprimer mathématiquement les complications infinies du marché commercial. Alors, dit-il, « le problème cesse d'être un simple problème d'algèbre et de géométrie [1] ».

III. — Si, s'abstenant de pousser la méthode mathématique jusqu'à l'exagération, les derniers économistes anglais se sont gardés de faire de l'économie politique une science hermétique impénétrable au commun des mortels, de même, en se ralliant à la thèse de l'utilité finale, ils ont eu la sagesse de ne point la pousser jusqu'aux subtilités excessives de l'école autrichienne. M. Chapman nous écrivait récemment que cette théorie, qui fait une trop large part à la raison pure, a recruté peu d'adeptes en Angleterre. L'école anglaise contemporaine se tient donc à mi-côte des doctrines extrêmes. Elle prend au langage mathématique les formules, les figures ou les symboles qui peuvent préciser et éclairer la vérité économique, sans se décider, comme certains mathématiciens, à traiter la valeur par prétérition ou par élimination. De plus, tout en souscrivant aux idées générales qui gouvernent l'utilité finale, elle persiste à les mélanger avec les idées antérieures des classiques, rajeunissant celles-ci par les nouveautés du présent, tempérant celles-là par la tradition du passé. Et cette conception mitoyenne et pondérée nous paraît plus proche de la vérité.

Traitant de l'évolution de l'école anglaise, notre intention n'est point d'étudier ici en détail la théorie compliquée de l'utilité finale telle qu'elle est enseignée par l'école autrichienne. Nous en retiendrons seulement les idées qui

(1) E. V. EDGEWORTH, *La théorie mathématique de l'offre et de la demande et le coût de production* (*Revue d'économie politique*, janvier 1891, p. 12, 14, 17 et 25).

semblent avoir été agréées par les représentants actuels de l'école anglaise, en montrant la part très large de vérité qu'elles contiennent. Et de cet exposé, nous bannirons toutes les formules mathématiques, toutes les expressions algébriques, si en usage qu'elles soient, convaincu que si elles éclaircissent certaines questions pour une minorité de spécialistes, elles les compliquent et les obscurcissent pour la très grande majorité des lecteurs. Nous parlerons donc ici le langage de tout le monde.

L'intensité relative des besoins de l'homme et la quantité relative des choses destinées à les satisfaire, expliquent la valeur relative de tous les biens. A mesure que le besoin décroît d'intensité et que la chose s'accroît en quantité, l'utilité tend à diminuer et même à s'évanouir. Ces simples propositions expriment la notion fondamentale de l'utilité finale qui est liée à une décroissance des jouissances entraînant elle-même une décroissance des utilités.

Et cette notion générale est dominée par cette idée essentielle que l'utilité des choses est en fonction de leur quantité : idée originale qui marie en une seule formule les deux éléments de la valeur que l'école française — si l'on met à part Condillac, — a toujours distingués sous les noms d'utilité et de rareté. Elle fond en un seul deux éléments qu'auparavant on avait seulement rapprochés et juxtaposés dans la valeur. De même que la thèse de l'utilité onéreuse est une combinaison de l'idée d'utilité et de l'idée de travail, ainsi l'utilité finale est une fusion de la qualité et de la quantité des choses utiles.

Il nous faut indiquer successivement comment cette association d'idées peut servir à expliquer la valeur d'usage en se plaçant au point de vue individuel, et même la valeur d'échange en se plaçant au point de vue social.

§ III

L'utilité finale dans la valeur d'usage.

C'est sur la valeur d'usage, où le point de vue individuel est souverain, que les analyses de l'utilité finale projettent surtout les clartés les plus nouvelles et les plus vives, — et cela qu'il s'agisse des *biens de jouissance* ou des *biens de production*, des *biens futurs* ou des *biens complémentaires*.

1. — Occupons-nous d'abord des *biens de jouissance*, de la *règle* qui les gouverne et des *exceptions* qu'elle comporte.

1° S'agit-il de *biens de jouissance* qui peuvent se fractionner aisément par quantités égales et qui se prêtent à des usages nombreux et variés : l'eau en est l'exemple typique. Leurs utilités décroissent, comme les jouissances qu'ils supposent, à mesure que le nombre des unités possédées augmente.

Pour reprendre une comparaison devenue classique en cette matière, supposons un homme altéré et un bien, tel que l'eau, propre à le rafraîchir. Si, comme au désert, il ne dispose que d'une ration minime, il y attachera toute l'importance et lui conférera toute la valeur que peut avoir pour lui le besoin de vivre. Là où l'eau abonde, au contraire, elle présente une gamme d'utilités décroissantes qui peut tomber jusqu'à zéro. Ainsi le premier seau d'eau offrira le maximum d'utilité parce qu'il est nécessaire à l'alimentation ou à la cuisine, mais le second ne servira qu'à abreuver le bétail ou à remplir une chaudière, le troisième à arroser le jardin, le quatrième à laver le pavé; et, ces besoins diminuant d'intensité, l'eau diminuera d'utilité. Où s'arrêter? Cela dépend de l'étendue des besoins. Le sauvage qui ne se sert de l'eau que pour se désaltérer, lui, ses gens et ses

bêtes, se contentera des deux premières rations. Le civilisé, qui a le souci de l'hygiène et de la propreté, sera moins facilement satisfait. L'utilité minimum est inséparable du besoin minimum. Si bien que lorsque l'eau afflue sans répondre à un besoin déterminé, son utilité tombe à zéro. Au-dessous, elle peut devenir nuisible, la « désutilité » commence. C'est le cas d'une inondation [1].

Cette *utilité décroissante* des biens peut être formulée en loi de la façon suivante : « Les différentes unités dont l'ensemble constitue la provision d'un bien ont chacune une utilité différente, déterminée par l'intensité du besoin à la satisfaction duquel elles sont individuellement affectées ». Et l'utilité de la dernière unité satisfaisant le dernier besoin, est d'autant plus faible que la quantité de biens dont on dispose est plus grande [2]. Cette proposition n'est pas seulement vraie des biens qui sont par nature divisibles et homogènes, comme l'eau. L'observation en atteste la portée générale; et c'est parce qu'elle s'applique à tous les biens qu'on a le droit de l'ériger en loi.

2° S'agit-il de biens dont la provision peut se fractionner également, quoi qu'ils ne se prêtent qu'à un seul usage, c'est le cas des aliments. Supposons un affamé : une bonne âme lui met un pain dans la main. Enorme sera l'utilité du premier morceau; moindre déjà celle du second; moindre encore celle du troisième, puisque chaque unité successive correspond à un besoin de mieux en mieux satisfait. Une fois rassasié, notre homme n'attribuera au morceau qui reste qu'une utilité éventuelle représentant la satisfaction d'un besoin futur. Si par hypothèse les dernières unités étaient jugées sans emploi, elles perdraient toute valeur d'usage, comme pour le mendiant, repu et imprévoyant,

(1) Cf. GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édition, p. 58.
(2) C. GUILHOT, *Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne*, p. 85-86, thèse de doctorat de la Faculté de Droit de Lyon, 1907.

qui jette au ruisseau le dernier morceau de pain dont il n'a plus besoin. On voit que cette décroissance des utilités est liée à la limitation des besoins qui, même lorsqu'ils renaissent, ont des bornes.

3° En ce qui concerne les biens qui ne peuvent servir qu'à un seul usage et sans fractionnement possible, la loi de l'utilité décroissante s'applique également. Tels le vêtement et le logement. L'homme doit se vêtir pour se préserver du froid. Suivant sa condition et ses goûts, il se procurera plus ou moins de chemises et d'habits, plus ou moins de chaussures et de cravates. Mais lorsqu'il aura pourvu suffisamment aux exigences du climat et de la mode, il est clair que les derniers articles de sa garde-robe prendront à ses yeux une utilité moindre au fur et à mesure de leur multiplication.

Il en va de même pour le logement. Un abri, un foyer, une maison est nécessaire à l'existence d'un civilisé. Mais ce besoin varie d'intensité suivant les fortunes et les gens. Si riche que l'on soit, la multiplication des pièces d'un appartement ou l'accroissement des résidences d'hiver ou d'été, aux champs, à la ville et aux bords de la mer, n'ira point sans une diminution de jouissance qui peut s'aggraver en indifférence, en tracas et en gêne.

Même résultat final pour les satisfactions raffinées qui se rattachent moins aux besoins physiques qu'aux besoins d'ordre intellectuel et moral, — avec cette différence que, ces besoins étant susceptibles d'une extension indéfinie, la limite de la satiété est considérablement plus reculée. Quand un collectionneur aura garni de tableaux tous les panneaux de ses appartements, il éprouvera moins vivement le désir d'accroître sa collection. Qu'un millionnaire possède, dans sa galerie, un, deux ou trois tableaux d'un grand maître, il en achètera peut-être un quatrième, un cinquième, un sixième; mais il sera de moins en moins pressé d'acquérir

à prix d'or un plus grand nombre d'œuvres du même peintre [1].

4° Il n'en va pas autrement des biens qui, eu égard à leur fractionnement toujours possible, peuvent servir à tous les usages : nous voulons parler de l'argent. Plus ou moins grande sera la fortune d'un individu, plus ou moins faible sera l'utilité-limite de la dernière unité de cette fortune. Qu'est-ce qu'un dollar pour un milliardaire américain que sa richesse met à l'abri des exigences matérielles de la vie, et qui peut se payer, sans compter, les fantaisies les plus coûteuses et les plus futiles ? Au contraire, l'indigent, esclave des besoins essentiels de la vie, attachera un prix inestimable aux quelques menues aumônes qui l'empêchent de mourir de faim. Buffon l'avait déjà remarqué : « L'écu du pauvre destiné à payer un objet de première nécessité et l'écu qui complète le sac d'un riche financier sont, aux yeux d'un mathématicien, deux unités de même ordre; mais, au moral, l'un vaut un louis, l'autre ne vaut pas un liard ».

Seulement il faut reconnaître que l'argent étant la seule richesse qui réponde, non à un besoin défini, mais à tous les besoins possibles, il ne cesse d'être désirable qu'au moment où tous les désirs sont satisfaits : ce qui recule singulièrement le point de satiété. Néanmoins, si l'utilité-limite d'une même somme d'argent n'est pas la même pour l'homme très riche et pour l'homme très pauvre, cette différence tient à ce que les derniers besoins qui peuvent être satisfaits par l'un et par l'autre, — la faim pour le pauvre, une fantaisie pour le riche, — diffèrent profondément d'intensité.

C'est donc à tous les besoins humains, sans exception, que s'applique la loi de l'utilité décroissante des objets destinés à les satisfaire. Toute augmentation de la quantité totale d'un bien diminue l'utilité de la dernière des unités qui peut être affectée à la satisfaction d'un besoin présent ou futur [2].

(1) Cf. Paul Leroy-Beaulieu, *Traité d'économie politique*, t. III, p. 31-33
(2) Cf. Guilhot, *op. cit.*, p. 91 et 211.

Cette loi des jouissances décroissantes, c'est Gossen qui l'a formulée le premier [1]. Elle a sa racine dans la nature humaine. L'expérience de tous les jours permet à chacun de la vérifier. Chacun peut constater que toute jouissance, à mesure qu'elle se prolonge, diminue d'intensité jusqu'à ce que le plaisir fasse place à la satiété et au dégoût. Non pas que nos sens ne soient susceptibles d'une extension de jouissance par leur exercice même; mais si extensibles qu'ils puissent être, nos besoins ont des limites, et cette limitation explique pourquoi le plaisir diminue à mesure que la satisfaction se répète.

D'où il suit que l'utilité d'un bien doit décroître à mesure qu'augmente son approvisionnement. Chacune des unités qui la composent a donc une utilité décroissante. Et ce n'est pas seulement la dernière unité qui présente à nos yeux la moindre utilité; c'est l'une quelconque des unités identiques qui composent l'approvisionnement total. Car c'est à la moindre utilité que nous renoncerions s'il fallait nous priver de l'une d'entre elles. Cette utilité minimum constitue le *degré final d'utilité* ou *l'utilité-limite* qui détermine la valeur des autres unités de la provision.

En fait, l'homme qui a devant lui dix seaux d'eau n'attachera pas plus de valeur à l'un qu'à l'autre, malgré les usages très différents auxquels il se propose de les appliquer. Et cette valeur unique est déterminée par l'utilité du dernier seau; car, s'il faut se priver de l'un d'eux c'est évidemment de celui qui correspond à la moindre jouissance. Qu'il m'arrive de renverser le premier seau, il est clair que, pour le remplacer, je sacrifierai le moins utile. C'est donc l'importance du dernier besoin éprouvé qui fixe la valeur d'usage du bien qui le satisfait; c'est le dernier seau qui détermine la valeur de tous les autres; c'est l'utilité de la der-

(1) GOSSEN, *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, Braunschweig, 1854, pp. 1 à 48.

nière unité possédée qui mesure la valeur de toutes celles qui la précèdent.

En serait-il de même s'il s'agissait de biens insusceptibles de fractionnement égal et dont les unités ne sont pas interchangeables comme le sont telles ou telles quantités d'eau ou d'argent ? Oui, mais avec des restrictions nécessaires. Plus un homme aura d'aliments, de vêtements ou de logements, moins l'un quelconque de ces biens lui sera utile. Quoique plus ou moins lente, plus ou moins irrégulière, la décroissance des jouissances se reproduit dans toutes les satisfactions humaines. Mais, dès qu'il s'agit de biens dont les unités ne sont point égales les unes aux autres, il ne peut plus être question d'interchangeabilité. Quiconque a plusieurs habits, plusieurs domaines, plusieurs barriques de vin de grandeur ou de qualité différente, ne s'avisera jamais de les substituer indifféremment les uns aux autres. Impossible conséquemment de mesurer l'utilité des aliments, vêtements ou logements possédés par un même homme par la moindre utilité de l'un d'entre eux. Il reste vrai pourtant que ces biens n'auront point même utilité pour celui qui en a beaucoup et pour celui qui en a peu. Le superflu ne présente à personne la même utilité et partant la même valeur d'usage que le nécessaire. Là encore, l'utilité minimum tend à réagir et à l'emporter sur l'utilité maximum. C'est l'utilité finale qui, par répercussion, abaisse dans notre esprit la valeur de chaque unité possédée. Et par utilité finale, il faut entendre ici l'utilité du bien de jouissance qui répond au besoin le moins intense.

On voit par ce qui précède que la conception de l'utilité finale est une combinaison heureuse de la notion qualitative d'utilité et de la notion quantitative de rareté. Ces deux éléments constitutifs de la valeur se rencontrent en elle comme deux lignes qui se rejoignent. Si l'on suppose tous les besoins satisfaits, l'utilité finit par la satiété et la rareté

s'évanouit par la surabondance. A cette limite extrême, l'utilité et la rareté disparaissent en deux phénomènes conjoints si bien liés l'un à l'autre qu'ils n'en font qu'un; car, dans notre esprit, la satiété est inséparable de la surabondance et la surabondance engendre la satiété. Ici même la désutilité commence et la valeur tombe à zéro.

De là une conséquence logique : chaque unité d'une provision de biens n'a de valeur qu'autant que la dernière des unités en a une. Si donc celle-ci tombe à zéro, chacune des autres est sans valeur. Qu'une source déborde par exemple, l'eau devenue surabondante est dévalorisée si l'on peut dire. Son possesseur en a trop. Dès lors chaque fraction de l'eau, tout comme la dernière, vaut moins que rien.

Hâtons-nous d'ajouter que, si rigoureusement déduite qu'elle soit, cette conséquence ne peut guère se réaliser dans les faits : deux choses empêchent l'utilité finale de tomber à zéro. C'est d'abord que l'utilité future d'un bien relèvera toujours au-dessus de zéro, dans l'esprit de son possesseur, l'utilité finale d'un bien actuellement surabondant; car, s'il ne répond, comme satisfaction, à aucun besoin présent, il peut répondre, en tant que réserve, à un besoin futur. C'est ensuite que, si la dernière unité n'a point d'utilité pour son possesseur, elle peut en avoir pour autrui, ce qui, permettant au premier d'en tirer parti par l'échange, empêchera l'utilité de tomber à rien.

A ce propos, il ne faut pas confondre l'*utilité finale* avec l'*utilité totale*. Celle-ci consiste dans la somme des utilités décroissantes que comporte la provision d'un bien déterminé. L'utilité finale peut être minime : tel le dernier seau d'eau qui nous a servi d'exemple. L'utilité totale peut être immense : à combien de besoins l'eau sert-elle ? Alimentation, propreté, arrosage, irrigation, agrément, force motrice, ses emplois sont innombrables. Mais, pour chaque homme en particulier, c'est une certaine utilité finale qui

confère sa valeur à chaque fraction de la masse totale, à chaque unité de la somme entière d'approvisionnement d'eau qu'il possède.

II. — Est-ce à dire que l'utilité finale des biens de jouissance règle toujours la valeur ? — Il est à cela quelques restrictions.

1° Ici se place une première question qui exerce la sagacité des théoriciens de l'utilité finale. On vient de voir que l'utilité finale est celle de la portion de l'approvisionnement affectée à la satisfaction du besoin le moins intense, et que cette utilité-limite détermine la valeur de toute autre portion destinée à satisfaire un besoin d'intensité supérieure. D'où suit que l'évaluation de chaque fraction sera d'autant plus basse que la provision sera plus grande ou le besoin plus faible [1]. Mais, la valeur de chaque échantillon d'un bien, quel qu'il soit, étant ainsi déterminée par « la grandeur de son utilité-limite », quelle sera la valeur totale de l'approvisionnement ? Il y a désaccord sur ce point.

Les uns, comme Wieser et Patten, enseignent que la *valeur du tout* dépend de la *valeur des parties* et que, par suite, la valeur de la provision totale est égale à la somme des valeurs des unités composantes. En effet, ces unités étant interchangeables, c'est-à-dire substituables l'une à l'autre, chacune ne peut avoir plus de valeur que la dernière qui représente la moindre utilité, et toutes ayant ainsi même valeur, la valeur de l'ensemble doit être égale au produit de l'utilité-limite par le nombre des unités.

Soit une provision d'eau fractionnée en cinq parties égales, dont la dernière qui est la moins utile est estimée par hypothèse à un sou, les autres fractions ayant, eu égard à leur interchangeabilité, la même valeur, il s'ensuit que l'approvisionnement total vaut cinq sous.

(1) BÖHM-BAWERK, *Capital und Capitalzins*, t. II, 2e Auflage, Innsbruck, 1902 p. 157 et 158.

Rien de plus simple. Le malheur est que, dans cette façon de calculer, la valeur totale ne répond pas à l'utilité totale de l'approvisionnement et que, si l'utilité-limite tombe à zéro, la valeur de l'ensemble est nulle, — ce qui paraît inadmissible.

Les autres, comme Gossen et Böhm-Bawerk, professent que la *valeur de la provision* est égale à la *somme des utilités* très diverses que présente chacune de ses unités. Il s'ensuit que la valeur de l'ensemble est égale à l'utilité totale, et qu'elle est conséquemment plus grande que la somme des valeurs de chaque unité composante. Ce qui revient à dire que la valeur du tout est indépendante de celle des parties. Si donc la provision prise dans son ensemble a de l'utilité, cela suffit pour qu'elle ait de la valeur, lors même que la dernière unité serait inutile faute de répondre, par la surabondance de la provision, à un besoin présent ou futur même infime.

Soit, comme plus haut, un approvisionnement d'eau partagé en cinq fractions égales : par hypothèse, la plus faible utilité de la dernière est estimée à un sou, et les utilités croissantes des autres sont évaluées respectivement à deux, trois, quatre et cinq sous. La valeur de la provision sera égale à la somme des utilités, c'est-à-dire à quinze sous. Dans ce système, la valeur de l'ensemble est déterminée par l'utilité totale, et la valeur de chaque fraction par l'utilité finale [1].

Est-ce logique ? Oui, en un sens. Si la valeur de chaque fraction est déterminée par l'utilité-limite, c'est que, étant donnée l'interchangeabilité des unités, aucune ne peut avoir plus de valeur que l'autre. Par contre, l'ensemble de la provision représentant toutes les utilités dont l'eau est douée, même les plus vitales, il est irrationnel que sa valeur totale soit inférieure à son utilité globale. Si je vends

(1) Voir pour les citations et les sources : PETIT, *op. cit.*, p. 254; GUILHOT, *op. cit.*, p. 205 à 209.

la provision entière, il ne peut plus être question d'interchangeabilité. Je ferai payer chacune des unités dont elle est faite, non pas au prix minimum de la fraction qui m'est le moins utile, c'est-à-dire, un sou le seau et cinq sous le total, mais au prix des utilités croissantes que je cède, utilités qui répondent aux satisfactions ascendantes auxquelles je renonce, c'est-à-dire quinze sous la provision.

Cette discussion met en lumière la subtilité et aussi la profondeur des analyses de l'école nouvelle. Dès que l'on cherche à pénétrer les influences mal connues qui se dissimulent sous la loi superficielle et vague de l'offre et de la demande, — dont on s'est contenté pendant si longtemps, — il est inévitable que l'esprit descende à des considérations délicates à exprimer et difficiles à saisir.

2° Pour revenir à l'utilité finale, comporte-t-elle d'autres exceptions ?

Voici un vagabond qui n'a qu'un manteau qui le protège contre le froid, le vent et la pluie. Il s'en fait même une couverture ou un oreiller pendant la nuit. Quelle est la valeur de ce bien ? Chercherez-vous, pour l'exprimer, la dernière satisfaction que le manteau procure au chemineau ? Ce serait faire fausse route. La valeur d'usage que le mendiant attribue à son manteau comprend tous les services qu'il en attend. Ici l'utilité globale l'emporte sur l'utilité finale. A la vérité, ces deux sortes d'utilités se confondent dans notre exemple puisque la provision ne se compose que d'une seule unité, d'un seul manteau. Pour mieux dire, il n'y a pas ici provision. Il en serait autrement si le vagabond possédait deux ou trois manteaux semblables, dont chacun serait affecté à la satisfaction de besoins différents. Alors la valeur de l'un d'eux serait égale à l'utilité-limite de celui qui satisferait les besoins présents et futurs les moins intenses [1].

(1) Cf. Guilhot, *op. cit.*, p. 194.

Voici maintenant des biens indivisibles tels qu'une horloge, un navire, une maison, dont chaque partie concourt à l'utilité du tout, ou même un vignoble, une forêt, une moisson dont les utilités partielles n'épuisent pas l'utilité totale : toutes choses qui, en plus de l'utilité propre à chacune de leurs parties, ont une utilité globale propre à l'ensemble. Impossible, dans ce cas, d'évaluer leur utilité finale en les fractionnant, par abstraction, en parties égales. Dans ces hypothèses, la règle habituelle de l'utilité-limite n'est plus applicable : les biens sont estimés d'après l'intensité propre de l'utilité totale [1].

Les cas auxquels nous venons de nous référer témoignent que la théorie de l'utilité-limite exige, pour son application logique, deux conditions : 1° une provision de biens susceptible de satisfaire un ou plusieurs besoins; 2° une provision de biens susceptible de se fractionner en unités égales. Cela étant, les unités égales d'une provision de biens, d'une quantité donnée et à moment déterminé, ont toutes la même valeur. Et cette valeur est égale à celle de l'utilité finale de l'une des unités composantes. Et cette utilité-limite est déterminée par le besoin le moins intense de ceux que la provision peut économiquement satisfaire.

Est-ce à dire que là s'arrête la conception et l'application de l'utilité finale ? Non. Supposons qu'il n'existe aucun approvisionnement : nous voulons dire que, pour la satisfaction d'un besoin, on ne possède qu'un exemplaire du bien destiné à le satisfaire. C'est l'exemple du mendiant qui n'a qu'un chapeau ou qu'un manteau. Pourra-t-on appliquer à ces biens indivisibles par nature et réduits à l'unité par hypothèse, la notion de l'utilité finale ? Oui, en une certaine mesure.

On peut concevoir les besoins d'un même individu comme répartis en catégories distinctes suivant leur importance

(1) Cf. PETIT, *op. cit.*, p. 262.

générique et leur intensité décroissante : tels les besoins d'aliment, de vêtement, de logement, etc. Or, il peut se faire qu'un besoin d'une catégorie supérieure ne soit pas toujours plus pressant qu'un besoin d'une catégorie inférieure. Il suffit pour cela que le premier ait perdu de son intensité par une satisfaction partielle; alors l'urgence du second besoin en sera comme augmentée et le fera passer au premier rang. Ainsi, quand notre faim est à moitié assouvie, la soif l'emporte, et laissant le pain à moitié mangé nous ne songeons qu'à boire. C'est là qu'intervient la fameuse loi de substitution des besoins, qui peut intervertir l'ordre normal des utilités.

On peut même supposer des besoins absolument différents entre lesquels l'homme est forcé de faire un choix et de sacrifier l'un à l'autre. Ce faisant, il établira lui-même une hiérarchie d'utilités entre les différents biens, fussent-ils uniques, qui sont propres à les satisfaire; et il ne manquera point de renoncer à celui qui, répondant au besoin le moins intense, aura pour lui la moindre utilité. L'indigent pressé par la faim donnera d'abord pour avoir du pain, son parapluie, puis son chapeau, puis son manteau, relevant de la sorte l'utilité finale du pain. Et l'homme riche n'agit pas autrement lorsque, forcé de diminuer son train de vie, après des pertes d'argent, il sacrifie successivement les jouissances superflues, c'est-à-dire les moindres utilités, pour appliquer toutes ses ressources à la satisfaction des besoins plus urgents.

Notons tout de suite que l'analyse précédente confirme notre conception de la valeur d'usage [1].

Le seul exposé de l'utilité finale a démontré qu'au lieu de s'identifier avec l'utilité, comme l'ont cru inexactement les premiers classiques, la valeur d'usage implique un élément quantitatif, c'est-à-dire la plus ou moins grande rareté des

(1) Voir plus haut, chap. IV, § 3.

choses utiles; et que, de plus, elle suppose une comparaison, un classement, une hiérarchie entre les biens plus ou moins également susceptibles de satisfaire un ou plusieurs besoins.

III. — Jusqu'à présent nous n'avons considéré que l'utilité finale des *biens de jouissance* qui, destinés à une consommation *actuelle*, procurent une satisfaction *présente*. Mais les biens susceptibles de valeur ne présentent pas toujours un caractère aussi simple. Leur nature peut être plus complexe et leur destination tout autre qu'un usage immédiat. On distingue, en plus des biens de jouissance, les *biens futurs*, les *biens complémentaires* et les *biens producteurs*. En quoi consiste exactement leur utilité ? Il faut en dire quelques mots.

1° L'utilité finale d'un bien appliqué à la jouissance ou à la production, comme celle d'une maison ou d'une usine, d'un tableau ou d'une machine n'est pas calculée seulement sur l'utilité d'aujourd'hui, mais aussi sur celle de demain ou d'après demain. Il est même de ces biens, comme les œuvres d'art, dont la valeur s'accroît avec le temps. L'utilité comprend donc l'utilité actuelle et l'utilité future. Et cette utilité accumulée est prise en considération dans l'appréciation de sa valeur présente.

Par contre, il est des cas où l'utilité future et l'utilité actuelle, au lieu de s'additionner, sont divisées en des mains différentes. C'est là le cas du prêt à intérêt, le prêteur se dessaisissant d'un bien présent au profit de l'emprunteur qui promet un bien futur. C'est ce qui fait dire que le crédit engendre une valeur de confiance, une valeur « fiduciaire ».

On s'est demandé, à ce propos, si un *bien futur* pouvait avoir une *valeur présente*. Question délicate, qui revient à se demander si l'utilité éventuelle d'une chose peut être liée à la satisfaction d'un besoin actuel. Il semble que ce rap-

prochement soit impossible. Comment concevoir qu'un besoin présent puisse être satisfait par un bien qui n'existe pas encore ? La contradiction n'est qu'apparente. L'homme n'est jamais insensible à la représentation présente de plaisirs futurs [1]. C'est pourquoi l'espoir de posséder un bien à venir agit sur son bien-être immédiat. Il en résulte une plus ou moins grande sécurité de vie qui lui permet d'accroître ses dépenses journalières, c'est-à-dire de pourvoir plus largement à ses besoins quotidiens. C'est le raisonnement instinctif que font tous les créanciers, tous les rentiers, tous ceux qui vivent dans l'assurance d'un revenu futur. Une chose peut donc avoir une utilité actuelle et une valeur présente bien qu'elle n'existe que virtuellement. L'utilité présente d'un bien futur ne sera pourtant jamais évaluée par les hommes au même taux que l'utilité présente d'un bien actuel. Car celle-ci est certaine, tandis que celle-là n'est que probable. « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

L'utilité subit donc de deux manières l'influence du temps. S'agit-il d'un bien présent, son utilité pouvant se prolonger dans le temps, s'accroît logiquement de tous les services éventuels qu'elle pourra rendre dans l'avenir. S'agit-il d'un bien futur, l'homme peut lui attribuer actuellement une utilité approximative qui se consolidera avec le temps. Et, du même coup, l'utilité finale peut se trouver grandement impressionnée. Au lieu de prendre seulement en considération le besoin actuel et sa satisfaction immédiate, l'homme prévoyant, étant donné la durée plus ou moins longue des choses, ne perdra jamais de vue ses besoins futurs et leur satisfaction éventuelle. De la sorte l'utilité finale se trouvera élargie et comme projetée dans l'avenir par un calcul de prévision, dont l'homme raisonnable ne manque point de faire la règle de sa vie. C'est ce

(1) Voyez plus haut, chap. V, § 3.

qui explique pourquoi, à la fin d'un bon repas, lorsque l'appétit est pleinement rassasié, le pain conserve encore une utilité et une valeur. C'est ce qui explique pourquoi, la journée finie, une machine à coudre conserve son utilité et sa valeur. Demain et les jours suivants, l'homme aura besoin de pain pour vivre et l'ouvrière aura besoin de sa machine pour travailler. L'utilité de ces biens est soutenue et leur valeur prorogée par la renaissance continue des mêmes besoins.

2° On vient de voir que l'utilité-limite ne dépend pas seulement du besoin immédiatement ressenti, mais aussi des besoins virtuels que le bien pourra satisfaire dans l'avenir. L'utilité-limite est modifiée, dans un autre sens, par le caractère complémentaire de certains biens de jouissance et de production. On appelle *biens complémentaires* ceux dont les services dépendent les uns des autres de telle sorte qu'ils ne peuvent être utilisés lorsque l'un d'eux fait défaut [1]. Exemples : une paire de gants est composée de deux biens complémentaires dont l'ensemble seul a pour nous une utilité; une machine est composée de pièces et de rouages complémentaires qui tirent leur utilité de leur assemblage. La valeur des biens complémentaires est en question toutes les fois qu'un ensemble, fait de plusieurs unités du même bien ou de quantités de biens différents, sert à satisfaire un même besoin. Dans ce cas, l'ensemble forme un tout indivisible dans lequel se fond l'individualité des unités composantes. Le bien complémentaire n'a d'autre utilité que celle qui résulte de l'usage simultané que l'on peut faire des parties indivisibles qui le constituent. Il en serait autrement si les unités composantes pouvaient être facilement remplacées. Elles conserveraient alors une utilité-limite distincte du tout auquel elles contribuent.

Mais, lorsqu'il s'agit d'unités irremplaçables, nous attri-

(1) Guilhot, *op. cit.*, p. 218 et 220.

buons à l'une quelconque d'entre elles la même importance et partant la même valeur qu'au groupe entier. Leur collaboration, nécessaire à l'utilité commune, confère à chacun des biens complémentaires la valeur globale de l'ensemble. Et cette valeur est mesurée par l'intensité du dernier besoin satisfait par le groupe de biens complémentaires.

Prenons des exemples souvent cités. Il me faut dix rouleaux de papier pour tapisser une salle à manger. J'en perds deux, que je ne puis remplacer à quelque prix que ce soit : cet article est épuisé. Impossible à moi d'appliquer les huit rouleaux qui restent à l'usage auquel je destinais la provision totale. La perte des deux rouleaux équivaut pour moi à la perte des dix. C'est dire que la valeur des parties égale, dans mon esprit, la valeur du tout.

Autre exemple. Pour construire une maison, il faut un certain nombre de blocs de pierre ou de granit identiques. Le constructeur, qui a du goût, attachera une importance plus grande aux derniers blocs qu'aux premiers, parce que nous les supposons indispensables à l'achèvement et à la symétrie de l'édifice; en ce cas, la valeur de ces unités complémentaires augmente, non plus en raison inverse, mais en raison directe de leur quantité. D'où cette règle générale qu'il suffit qu'un certain nombre de biens complémentaires concoure indivisiblement à la satisfaction d'un même besoin pour que l'homme attache à ceux qui lui manquent une importance plus grande qu'à ceux qu'il possède. Et cette importance se mesure à l'utilité finale du tout et correspond à la valeur de l'ensemble [1].

3° La question des *biens producteurs* offre une complication nouvelle, parce que les biens producteurs, c'est-à-dire les biens qui ont le caractère de capitaux, participent presque toujours des biens futurs et complémentaires. C'est

(1) CORNÉLISSEN, *Théorie de la valeur*, p. 55 et 333.

une usine, une terre, une machine. Ces biens ne peuvent satisfaire immédiatement et directement un besoin; ils n'ont donc qu'une utilité médiate et indirecte. D'où vient leur valeur ? De celle de leurs produits ? Ou bien la valeur des produits est-elle déterminée par celle des biens producteurs ? Ou bien la valeur des uns et des autres est-elle soumise à une causalité réciproque ?

Pour l'école autrichienne, chacun des biens producteurs a la même valeur que le produit-limite, à savoir le produit dont l'utilité est la moindre. Cette explication répond le plus souvent à la vérité des choses [1].

Et d'abord la valeur du bien producteur est-elle la cause de la valeur du produit ? Il ne paraît pas. La valeur d'une moisson ne vient pas de la valeur de la terre, pas plus que la valeur du minerai ne vient de la valeur de la mine. Ce qui le prouve, c'est que la terre et la mine sont toujours vendues d'après leur rendement, c'est-à-dire d'après la valeur de leurs produits.

Peut-on soutenir, en revanche, que la valeur des biens producteurs et la valeur des biens produits s'engendrent l'une l'autre ? Nous avons déjà dit que cette explication est un non sens, une même chose ne pouvant être à la fois et au même instant cause et effet. Il semble bien que c'est l'utilité du produit qui réagit sur la valeur du bien producteur. Mais sans ce bien producteur, il n'y aurait point de produit. Il y a donc une corrélation étroite entre celui-ci et celui-là; seulement ne parlons pas de génération réciproque, ce qui serait contradictoire. En quoi consiste donc la connexion qui rapproche et unit les biens producteurs aux biens produits ? En ceci que le bien producteur confère l'existence au bien produit, et que, par répercussion, le bien produit confère la valeur au bien producteur. La moisson n'existerait pas sans la terre sur laquelle elle pousse, le minerai n'exis-

(1) Voyez plus haut, chap. III, § 5.

terait pas davantage sans la mine d'où il est extrait. Et c'est pour cela que ces biens sont appelés producteurs. *Prius est esse*. Il faut exister d'abord ! Mais ce dont les consommateurs ont besoin, c'est moins de terres et de mines que de blés et de fruits, que de houille et de métal. L'utilité de ces produits fait l'utilité des biens producteurs. C'est donc leur valeur qui finalement se répercute sur les biens d'où ils sortent. En cas de raréfaction du minerai et de renchérissement des denrées alimentaires, mines et terres seront plus recherchées. Le relèvement de l'utilité finale des biens produits entraîne le relèvement de l'utilité finale des biens producteurs.

Ce qu'on vient de dire s'applique aux biens producteurs proprement dits, c'est-à-dire à l'outillage, aux machines, à l'usine, à tout ce qui sert à produire, c'est à-dire aux capitaux fixes. S'il s'agit, au contraire, des matières premières, c'est-à-dire des capitaux circulants utilisés dans la production, il est moins vrai de prétendre que le produit leur communique exclusivement sa valeur. Une matière première, n'est-elle pas, à vrai dire, un simple produit intermédiaire ? Si les emplois que l'on fait de l'or, dans l'orfèvrerie ou le monnayage, confère de l'utilité et par suite de la valeur à ce métal, impossible de prétendre que ce métal ne confère pas sa valeur à une montre et à une pièce d'or. De là des actions et réactions qui engendrent, entre la valeur des biens produits et celle des biens producteurs appelés matières premières une interdépendance incontestable. Il reste pourtant qu'ici, comme ailleurs, c'est le besoin de monnaie d'or ou le besoin de chronomètres de luxe qui communique une utilité et par suite une valeur au métal précieux lui-même et finalement aux mines qui le produisent. En règle générale, le besoin des hommes reste l'arbitre de la production et de l'utilité des biens qu'ils lui demandent.

De ce qui précède, on peut tirer cette conclusion qu'il

n'est point de biens qui ne se prêtent plus ou moins à l'explication de leur valeur par l'utilité finale. Ce serait une erreur de croire que cette théorie ne peut s'appliquer qu'aux biens naturellement divisibles qui peuvent se fractionner en telle quantité qu'on voudra et qui, par suite, sont susceptibles, comme l'eau, d'une interchangeabilité presque illimitée. Tous les biens, quels qu'ils soient, comportent cette interchangeabilité; mais, au lieu de se faire en nature, elle se réalise en espèces, en argent, en monnaie. Précisément la monnaie n'a été inventée que pour cette fonction d'intermédiaire qui permet de l'adapter à l'échange de tous les produits et de l'ajuster aux quantités variables des choses échangées. Mais ce cas nous fait sortir de la valeur d'usage et nous fait entrer dans la valeur d'échange.

S'en tenir, d'ailleurs, à la valeur d'usage serait faire subir à la réalité des simplifications dont la vie ne s'arrange point. La société ne va pas sans commerce; et la pratique universelle de l'échange complique et élargit le domaine de l'utilité et de la valeur. Il n'est pas nécessaire, pour qu'un bien soit utile, qu'il satisfasse directement, par lui-même, les besoins de celui qui le possède. Il suffit que ce bien lui permette d'acquérir ceux dont il a besoin pour sa consommation personnelle. Et, du même coup, l'échelle des utilités d'un bien s'étend considérablement. Tel fabricant n'a en magasin qu'une même marchandise; le stock énorme, qu'il possède, dépasse outre mesure l'intensité de ses propres besoins. Dira-t-on qu'une fraction de cette marchandise est, pour lui, sans utilité ? Non; l'échange de ce qu'il a en trop lui donne le moyen d'acquérir ce qu'il a en moins pour son usage personnel. Dans nos sociétés fondées sur la division du travail, cette situation est la règle générale. En ce cas, chaque exemplaire de la marchandise a, comme on dit, une utilité « médiate » souvent très supérieure à son utilité « immédiate ». Et cette utilité indirecte, qui correspond aux

besoins étendus d'une clientèle, élargit le cercle des utilités d'un bien. Pour que cesse l'utilité d'un exemplaire, il faut « que la provision possédée par l'individu soit non seulement disproportionnée avec l'intensité de ses besoins personnels, mais encore avec les besoins du même genre qu'éprouve le groupe des individus susceptibles d'employer économiquement le bien [1] ». C'est pourquoi un producteur qui comprend ses affaires s'efforce de régler son coût de production et le prix de son produit sur l'utilité-limite présumée qu'il aura pour le consommateur le moins pressé d'acheter.

§ IV

L'utilité finale dans la valeur d'échange.

Nous sommes amené de la sorte, par une transition naturelle, à passer de la valeur d'usage à la valeur d'échange. Sans qu'on puisse dire que celle-ci soit aussi fortement éclairée que celle-là par le degré final d'utilité, elle en reçoit néanmoins, sur divers points restés obscurs, des éclaircissements appréciables. En se gardant de toute exagération, il est permis de dire que l'explication de la valeur d'échange par l'utilité finale concorde avec de nombreux faits que nous sommes à même d'observer chaque jour et qui, par conséquent, la justifient dans une notable mesure.

En réalité, les biens qui dépassent les besoins de leur possesseur actuel répondent le plus souvent à ceux d'autres hommes, ce qui donne à ces biens, pour le possesseur même, une sorte de valeur prolongée, une valeur « réfléchie ». La *production* et l'*échange* sont donc deux complications, la première exceptionnelle, la seconde générale, dont il importe d'indiquer l'action sur l'utilité finale.

(1) Guilhot, *op. cit.*, p. 92-93.

Supposons, en premier lieu, des biens que par hypothèse leur possesseur peut remplacer ou augmenter par une production personnelle, c'est-à-dire par un effort direct exigeant, par exemple, une heure de travail. Ces biens, les appréciera-t-il d'après leur utilité propre ? Non, parce que, pouvant les remplacer, leur perte se mesurera par la peine inhérente à l'heure de travail que lui imposera leur remplacement. Toutefois, ce mode d'évaluation n'interviendra qu'à une double condition : 1° Il faut que l'utilité des biens dépasse la peine exigée par leur reproduction, sinon cette reproduction, se faisant à perte, serait incompréhensible; 2° il faut que l'heure de travail consacrée à leur remplacement ne soit pas retranchée de la production d'autres biens plus utiles, sinon cet effort reproducteur, détourné d'un travail plus rémunérateur, serait dommageable et irrationnel. Cette heure sera donc prise sur un temps de travail consacré à la production de choses tenues pour moins utiles parce qu'elles répondent à un besoin moins intense.

Mais, si rare que soit le cas d'un homme produisant lui-même ce qui lui manque, a-t-on le droit d'apprécier l'utilité d'une chose par le travail qu'elle implique ? Travail et utilité sont-ils comparables ? Oui, au seul point de vue édonistique. En effet, le travail implique un sentiment de peine et l'utilité un sentiment de jouissance que l'homme balance l'un par l'autre. Ce sont donc des grandeurs de même nature. Bien plus, l'homme ne peut prendre conscience de l'effort et du plaisir que par leur opposition même. Il ne consent à un labeur quelconque qu'en vue de l'utilité qu'il en attend. Le travail n'est qu'un « passif » auquel nous ne souscrivons qu'en vue d'un « actif » que nous espérons supérieur à la peine prise, à l'effort dépensé. Tel est le mobile de toute activité humaine.

Supposons, en second lieu, des biens que leur possesseur peut remplacer, non plus par une production directe,

ce qui est une exception, mais par échange ou par achat, ce qui est la règle générale dans nos sociétés fondées sur la division du travail. Ici ces biens seront appréciés d'après le sacrifice en biens échangés ou en argent payé qu'exigera leur remplacement. Mais les moyens d'échange ou de payement étant plus ou moins limités pour chaque homme, ce sacrifice se mesurera par l'utilité des autres biens à l'acquisition desquels le possesseur a renoncé pour acquérir les premiers. Or, les biens auxquels il renoncera seront ceux dont la privation lui sera le moins pénible, ceux pour lesquels il éprouvera le besoin le moins intense. D'où il suit que la valeur des biens remplacés par échange ou par achat se mesure à l'utilité-limite des biens jugés les moins utiles. Et ce principe reçoit son application dans toutes les *conditions sociales* des hommes et dans toutes les *transactions économiques* de la vie.

I. — Si compliquées que paraissent ces corrélations, tous les hommes, sous le régime social de la division du travail, ne songent qu'à rapprocher les utilités dont ils veulent jouir des sacrifices qu'ils doivent faire pour se les procurer. Et ils ne mesurent la valeur d'un bien que par les dépenses en travail ou en argent qu'il exige [1].

Quelques exemples pris dans la réalité le feront mieux comprendre.

1° C'est un fait d'observation qu'à mesure que sa fortune diminue, l'homme est enclin à juger le nécessaire plus indispensable et le superflu plus inutile. Obligé par des pertes d'argent de restreindre son train de vie, il retranchera d'abord les dépenses les moins utiles qui pourvoyaient aux besoins les moins pressants. Il restreindra le

(1) Böhm-Bawerk, article *Wert* du *Hantwœrterbuch* de Conrad, t. VI, p. 693,2 et 694,1. — Lexis, article *Grenznützen* du *Handwœrterbuch* de Conrad, *erster Supplementband*, p. 423,2. — Cf. Petit, *op. cit.*, p. 255-257.

nombre de ses domestiques, il vendra ses chevaux ou son automobile, il se contentera d'un costume par saison; bref, il supprimera les moindres utilités, il renoncera aux moindres satisfactions, il refoulera les moindres besoins. Pourquoi ? — Pour concentrer son pouvoir d'achat amoindri par les diminutions de sa fortune sur la satisfaction des besoins jugés les plus nécessaires et les plus intenses : ce qui relève dans son esprit la valeur des objets dont la destination est d'y pourvoir. Cette remarque, facile à faire par tout le monde, montre bien que c'est la difficulté de satisfaire nos besoins qui fait la valeur des biens de jouissance.

2° On sait, d'autre part, que l'argent vaut plus pour un pauvre que pour un riche : le degré final d'utilité explique très bien cette différence. Du moment que l'utilité finale d'un bien s'abaisse à mesure que les quantités augmentent, l'argent aura pour le pauvre un degré très haut d'utilité, au lieu que la fortune du riche, lui permettant de pourvoir à des besoins de luxe ou de caprice, fera fléchir pour lui le degré final d'utilité. C'est ce qui explique pourquoi l'épargne du pauvre est plus difficile et plus méritoire à réaliser que l'épargne du riche; et l'on pourrait tirer de là un argument en faveur de l'impôt progressif. En tout cas, cela nous permet de saisir sur le vif la balance que nous établissons entre les satisfactions désirées et les sacrifices consentis, balance qui se retrouve au fond de tous nos calculs et qui précède toutes nos déterminations.

Deux personnes, l'une fortunée et l'autre indigente, entrent dans une boulangerie avec la même somme d'argent dans leur poche : cinq francs par exemple. En se dessaisissant de ces cinq francs pour payer le pain quotidien, la moins riche s'imposera un gros sacrifice que la plus riche sentira peu ou point. Des frais d'achat identiques creuseront, comme on dit, un vide plus grand dans la bourse du pauvre que dans la caisse du riche. Cela étant,

le pauvre ne se décidera à un tel sacrifice qu'autant que l'objet qu'il doit recevoir en échange, présentera à ses yeux un maximum d'utilité impérieuse; et c'est le cas du pain, objet de première nécessité. Si même l'on suppose un homme qui n'a que ce qu'il faut pour vivre, il demandera le pain le plus vulgaire, tandis que le riche se payera sans hésitation un pain de luxe et des gâteaux. Cette différence d'affectation de deux mêmes sommes d'argent s'explique par la différence du degré final d'utilité que les deux acheteurs y attachent en raison des quantités très différentes de numéraire qu'ils possèdent. Pour le plus pauvre, l'argent représente le nécessaire; pour le plus riche, le superflu. Et voilà pourquoi les appréciations des riches diffèrent grandement des appréciations des pauvres, ceux-ci estimant très cher la même marchandise que ceux-là trouvent à bon marché. Tels petits cadeaux jugés infimes ou injurieux par un bourgeois aisé, feront le bonheur de petites gens qui les estimeront à haut prix.

3° De même l'utilité finale rend compte d'une contradiction apparente qui peut étonner les esprits superficiels. C'est un fait que les articles de luxe qui répondent à des besoins raffinés, — besoins intellectuels ou artistiques, dont on pourrait, à la rigueur, se passer pour vivre, — atteignent presque toujours une valeur supérieure à celles des produits les plus indispensables à l'existence. La raison en est que les besoins de consommation alimentaire sont enfermés en d'étroites limites, tandis que les besoins de luxe sont indéfiniment extensibles. Si donc les produits de consommation viennent à dépasser, par une surabondance accidentelle, les besoins naturellement bornés auxquels ils s'appliquent, le degré final d'utilité tombe rapidement à zéro. La marchandise n'est plus demandée. Il y a mévente parce qu'il y a surproduction. Les consommateurs se refusent à acheter le produit surabondant, parce qu'ils estiment trop

bas son degré final d'utilité. Ainsi s'expliquent les crises de surproduction.

Au contraire, les besoins de luxe sont susceptibles d'une extension presque indéfinie; leur degré de satiété est reculé très loin; les besoins de l'esprit notamment ne sont jamais assouvis. Alors qu'une quantité relativement peu considérable de nourriture rassasie pleinement l'homme le plus affamé, les besoins de haute culture éveillent des aspirations sans limites. Et comme les produits de luxe qu'ils réclament sont, par leur nature même, plus difficiles à fabriquer et partant plus difficiles à se procurer que les produits courants de consommation quotidienne, il est inévitable que leur degré final soit plus élevé, et qu'étant recherchés même à des prix supérieurs, ils aient une valeur plus ou moins considérable [1].

II. — L'explication de la valeur par l'utilité finale ne trouve pas seulement son application dans toutes les *conditions sociales* des hommes, si différents que soient les besoins éprouvés et les satisfactions recherchées. Elle trouve également son application dans toutes les *transactions économiques*, si diverses qu'en soient les formes juridiques.

Comment pourrait-il en être autrement? Avant de se porter acheteur, toute personne balance en esprit la satisfaction qu'elle compte retirer de son acquisition et le sacrifice que lui imposera le versement du prix. Elle estimera la satisfaction espérée d'après le degré final d'utilité de la marchandise, degré qui variera suivant qu'elle sera déjà plus ou moins abondamment pourvue de cette marchandise. Elle jugera ensuite du sacrifice qui lui est demandé par l'utilité finale qu'elle attribue à la somme qu'elle devra verser et qui varie suivant la quantité d'argent dont elle peut

(1) Cf. Stanley JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, chap. III, p. 116; chap. IV, p. 225.

disposer. La comparaison entre le sacrifice exigé et la satisfaction espérée est inséparable de la comparaison entre l'utilité finale respective des deux objets d'échange. Pour rappeler le mot de Stanley Jevons, la détermination de chacun de ceux qui se présentent comme acheteurs éventuels sera donc prise après « un calcul de plaisir et de peine ».

Toutefois, lorsqu'on dit que tout travail ou tout achat se ramène à un calcul de plaisir ou de peine, il faut prendre ces deux mots dans un sens large. Il ne s'agit pas d'établir entre ces sensations contraires une commensurabilité exacte, mais une simple comparaison approximative. Est-il absolument vrai qu'un homme ne se décide à travailler pour obtenir un bien que s'il en attend un plaisir supérieur à la peine qu'il s'impose ? Pas tout à fait. Le maigre repas que l'artisan ou le laboureur fait à la fin de son travail n'est, comme on l'a dit [1], qu'une mince jouissance à côté de la fatigue qu'il endure. Ici, le plaisir de manger est remplacé, dans la vie du travailleur, par la nécessité de vivre. Et il faut ajouter que cette nécessité de manger n'est pas le seul aiguillon de son activité : s'il se décide à travailler, c'est d'abord qu'il faut manger pour vivre, et c'est ensuite que, par une prévision naturelle de l'homme, il éprouve une jouissance anticipée des résultats utiles de son labeur. Et ces résultats utiles ne se bornent pas à sa nourriture quotidienne; ils s'étendent au vêtement, au logement, à tout ce qui peut soutenir ou améliorer sa vie ou celle des siens. Quand on parle d'un calcul de plaisir ou de peine, on entend plus largement une balance d'effort et de satisfaction.

Ce calcul peut présenter des nuances infinies dont voici les principales :

1° Plus le plaisir que l'on attend de la marchandise offerte l'emporte sur le sacrifice qu'exige son acquisition, et

(1) PETIT, *op. cit.*, p. 275.

plus les consommateurs sont incités à se porter acquéreurs. Interrogez l'un d'entre eux sur les raisons qui le déterminent : « Un tel échange, répondra-t-il, est conforme à mon intérêt, j'y gagne ». En ce cas, il juge l'utilité finale de la chose achetée supérieure à l'utilité finale de la somme d'argent payée. Il fait une bonne affaire.

2° Que le sacrifice dépasse au contraire la satisfaction escomptée, l'avantage du marché disparaît, le désir de le réaliser s'évanouit. Le consommateur s'abstiendra prudemment d'accomplir un échange qu'il tient pour dommageable. « Pourquoi acheter ? dira-t-il; j'y perdrais ». Dans ce cas, il tient l'utilité finale de la chose offerte pour inférieure à l'utilité finale de la somme demandée. Cela étant, il ferait une mauvaise affaire.

3° Que la peine égale le plaisir, l'échange n'est pas impossible, car si le consommateur n'est pas vivement intéressé à réaliser l'échange, du moins n'en éprouvera-t-il aucune perte. Est-ce à dire qu'en fait un tel marché sera conclu ? Si l'échange ne lui présente vraiment aucune diminution de peine, ni aucun accroissement de plaisir, il est à croire qu'il le traitera comme chose indifférente et s'abstiendra d'y souscrire. L'âne de Buridan lui-même ne prendrait pas un autre parti. Cette hypothèse marque l'extrême limite où s'arrête la possibilité de l'échange. A ce point, les deux unités finales se font contrepoids et la balance qu'en font les deux parties reste à égalité.

Dans la réalité des choses, l'échange est profitable aux deux coéchangistes, qui donnent moins pour avoir plus. Il suffit même qu'elles croient y avoir un avantage; il suffit, par exemple, qu'elles s'imaginent, même à tort, que la satisfaction procurée par la chose acquise l'emporte sur le sacrifice qui résulte du payement du prix qu'elles consentent. Tant il est vrai que les impressions subjectives ont plus d'influence que la vérité objective sur les déterminations humaines !

Il reste que tout échange suppose, pour sa réalisation, une comparaison entre l'utilité finale des objets donnés l'un pour l'autre. Qu'est-ce à dire ? Un marché n'a lieu, un achat ne se fait qu'autant que l'on juge l'utilité finale de la chose acquise supérieure à l'utilité finale de l'argent que l'on verse. Et comme nous attribuons à la monnaie un pouvoir universel de représentation et d'achat, on peut conclure que nous ne consentons à acquérir une chose qu'autant que nous jugeons son utilité finale plus ou moins supérieure à l'utilité finale de tout autre objet que nous pourrions acheter au même moment avec la même somme.

Et maintenant montrons brièvement que cette balance du plaisir et de la peine fondée sur une appréciation de l'utilité finale des deux objets d'échange, se retrouve dans toutes les espèces de vente.

1° Dans la vente faite aux enchères publiques, le sacrifice exigé augmentant avec les surenchères successives, il se produit une élimination des acquéreurs éventuels. Dès qu'un concurrent estime, après une nouvelle surenchère, que le sacrifice exigé dépasse l'utilité finale qu'il attribue à la marchandise offerte, il abandonne la lutte. Et finalement, l'adjudication aura lieu au profit de l'acheteur qui estime au plus haut l'utilité finale de la marchandise dont il est plus ou moins dépourvu, ou qui estime au plus bas l'utilité finale de l'argent — dont il est plus ou moins muni — et qu'il lui faudra verser.

2° Il en est de même lorsque le prix est librement débattu entre un vendeur et un acheteur. Chacun d'eux compare la jouissance qu'il attend de ce qu'il se propose d'acheter avec le sacrifice qu'il devra s'imposer pour l'acquérir. Et dans ce calcul, tous deux confrontent en pensée l'utilité finale de ce qu'il faut livrer et de ce qu'il faut recevoir. Obéissant instinctivement à la loi du moindre effort, chacune des deux parties s'efforce de réduire le plus pos-

sible le sacrifice à consentir et de grossir le plus possible l'avantage à obtenir. L'avantage réalisé par l'une étant formé du sacrifice consenti par l'autre, il en résulte une opposition de vues. Une discussion s'ensuit. Et, en fin de compte, l'accord se fait lorsque, à tort ou à raison, les deux parties jugent qu'elles ont plus ou moins intérêt à conclure l'affaire.

Là encore, il y a comparaison entre l'utilité finale respective de la chose et du prix. C'est elle qui fait le fond du débat, qui précise et mesure les intérêts en présence, qui détermine les conditions du contrat et décide finalement de la valeur d'échange.

3° Il n'en va pas autrement de la vente à prix fixe. Aucun consommateur n'achète que s'il estime l'utilité finale de la marchandise au moins égale et, dans presque tous les cas, supérieure à l'utilité finale de la somme d'argent qu'exige le vendeur. Sans quoi, le sacrifice exigé dépassant la satisfaction espérée, il s'abstiendrait d'acheter.

C'est pourquoi les prix fixes ne sont pas arrêtés et imposés arbitrairement par les vendeurs. Ceux-ci doivent par avance prendre conscience, non seulement des besoins, des goûts et de l'étendue de leur clientèle, mais encore de ses moyens d'achat, de son rang social afin de n'exiger d'elle que les sacrifices qu'elle peut faire. C'est dire que le vendeur doit entrer dans la mentalité de ses acheteurs possibles. Il sait que ses frais ne doivent pas excéder le prix que le consommateur est intéressé à consentir après comparaison entre l'utilité finale de ce qu'il doit abandonner et l'utilité finale de ce qu'il doit recevoir.

Le coût de production est-il supérieur aux conditions de vente que le consommateur est disposé à accepter, le producteur, ne pouvant plus couvrir ses frais par son prix de vente, cessera de produire jusqu'au jour où la raréfaction

de la marchandise sur le marché, relevant son degré final d'utilité aux yeux des acheteurs, ceux-ci consentiront à l'acheter à un prix rémunérateur pour le vendeur.

Cette analyse rapide de la vente à prix fixe nous amène à remarquer qu'elle revêt deux formes très différentes. La première : vendre à bas prix, à petit bénéfice, pour étendre la clientèle et vendre beaucoup. La seconde : vendre peu, mais vendre cher; peu d'affaires, mais à gros bénéfices : ce qui n'est possible que pour les produits qui jouissent d'un certain monopole de nature ou de talent.

Si opposées que soient ces deux manières de vendre à prix fixe, l'utilité finale y joue un rôle décisif.

Pour vendre beaucoup, le producteur doit jeter ses produits en masse sur le marché; et, ce faisant, il abaisse leur degré final d'utilité aux yeux des consommateurs que le bon marché décide à acheter. Dans le second cas, en restreignant l'offre de ses produits, le vendeur relève leur degré final d'utilité aux yeux des consommateurs qui, estimant plus haut leur valeur eu égard à leur rareté, se résignent à les payer plus cher.

Inutile d'observer que la première méthode est infiniment plus avantageuse que la seconde pour la masse des consommateurs, pour lesquels la difficulté d'acquisition et de satisfaction est diminuée. C'est heureusement la méthode la plus employée pour les marchandises reproductibles à volonté, et la concurrence qui abaisse les prix peut en généaliser l'application.

III. — Des observations que nous venons de faire, il importe de tirer plusieurs conclusions importantes.

1° Dans tous les exemples cités plus haut, la valeur d'usage accompagne, soutient et conditionne la valeur d'échange. Et tout échange suppose une comparaison entre

deux valeurs d'usage appréciées d'après l'utilité finale que présentent aux parties les deux choses qui font l'objet du marché.

L'utilité finale reste en parfaite harmonie avec le principe édonistique, avec la loi du moindre effort, avec le jeu si compliqué et les calculs si variés de l'intérêt.

2° L'utilité finale joue un rôle décisif en tout échange. Elle révèle l'avantage que chacune des parties retire du marché. Elle en fixe les conditions, et partant elle détermine la valeur d'échange.

Est-ce à dire que l'utilité finale, si considérable que soit son action sur la détermination de la valeur, coïncide exactement avec elle, de telle sorte que la valeur exprimerait toujours l'utilité finale? Ce serait une erreur grossière, dans laquelle les théoriciens de l'utilité finale se sont bien gardés de tomber. Quiconque, dans une vente, fait une bonne affaire ou une mauvaise affaire, achète au-dessus ou au-dessous de l'utilité finale que la chose achetée a pour lui. Inversement, il arrive tous les jours qu'un marchand vende à bénéfice ou à perte, c'est-à-dire au-dessus ou au-dessous de l'utilité finale que la chose vendue avait pour lui. L'utilité finale procède d'un jugement purement individuel: elle est le résultat d'appréciations subjectives qui varient suivant les hommes, et dans le même homme suivant le moment. Elle est donc, par essence, la diversité même. La valeur d'échange, au contraire, tend à s'unifier. Les variations des prix tendent, sur chaque marché, à un prix courant qui résulte, à la suite d'oscillations plus ou moins nombreuses, d'un équilibre plus ou moins stable entre l'offre et la demande. Comment expliquer cette unité du prix du marché? Par l'utilité finale, telle que l'apprécie individuellement chaque acheteur ou chaque vendeur ? Si oui, on aboutirait à la multiplicité des prix, ce qui est contraire à la réalité des choses. Comment donc ces appré-

ciations si divergentes des vendeurs et des acheteurs vont-elles se rejoindre et s'unifier sur le marché ? L'école autrichienne se flatte d'expliquer ce phénomène de simplification par sa théorie du « *couple-limite* ».

Et d'abord le prix du marché est un prix unique. Pourquoi ? — Parce que, à un même moment et pour des produits identiques, aucun acheteur ne consentira, quel que soit son désir d'acheter, à payer un prix supérieur à celui des autres acheteurs; et qu'aucun vendeur, quel que soit son désir de vendre, ne consentira à recevoir un prix inférieur à celui des autres vendeurs.

Ensuite, ce prix unique tend à équilibrer la quantité offerte et la quantité demandée. Non que cette coïncidence s'établisse sans une suite d'oscillations préalables entre les quantités échangées, qui engendrent des oscillations inévitables de prix. Quand l'équilibre s'établit, le prix courant se fixe.

Enfin, le prix courant donne satisfaction au plus grand nombre possible de vendeurs et d'acheteurs qui se rencontrent sur le marché. Mais, bien que donnant satisfaction à la majorité des échangistes, le prix du marché leur procure des satisfactions inégales.

Finalement, qui fixera le prix du marché ? Le couple formé par l'acheteur le plus désireux d'acheter et par le vendeur le plus désireux de vendre ? Nullement. Ces deux personnes représentent deux points extrêmes; leurs prétentions sont le plus éloignées, puisque l'acheteur le plus pressé d'acheter incline à accepter un prix maximum et que le vendeur le plus pressé de vendre incline à accepter un prix minimum. Entre ces deux tendances opposées le prix courant va se fixer par une sorte d'équilibre psychologique. L'acheteur le plus porté à offrir un prix élevé, espère acheter à plus bas prix; le vendeur le plus disposé à se contenter d'un prix modeste, espère vendre à plus haut prix :

tous deux se réservent et attendent que les parties les moins impatientes de conclure le marché se soient entendues et aient fixé le prix; et celles-ci le feront d'autant plus aisément que leurs prétentions antagonistes sont les plus voisines l'une de l'autre et ont partant le plus de chance de se rencontrer.

Il s'ensuit que ces deux coéchangistes, à savoir l'acheteur le moins pressé d'acheter et le vendeur le moins pressé de vendre, retirent du marché l'avantage minimum, puisqu'ils n'obtiennent l'un et l'autre que le prix strict au-dessus duquel l'acheteur et au-dessous duquel le vendeur se seraient abstenus de traiter. Il s'ensuit encore que le prix courant ainsi déterminé par le couple-limite ne correspond qu'à l'utilité finale d'un seul acheteur et d'un seul vendeur, et que, pour les autres couples coéchangistes, il est supérieur ou inférieur à leur utilité finale. Il est supérieur à l'utilité finale des vendeurs plus pressés de vendre et inférieur à l'utilité finale des acheteurs plus pressés d'acheter. De la sorte, le prix courant du marché coïncide avec l'utilité finale du couple-limite composé de l'acheteur le moins impatient d'acheter et du vendeur le moins impatient de vendre [1]. Il s'ensuit enfin que le prix courant, qui tend à s'unifier sur le marché, par cela même qu'il ne coïncide point avec l'utilité finale, très diverse, que le produit présente pour tous les coéchangistes, ne correspond pas davantage à l'idée tout aussi diverse qu'ils se font de sa valeur d'usage et même de sa valeur d'échange. Exprimant seulement la valeur d'échange minimum, telle qu'elle est appréciée par le couple échangiste le moins intéressé à la conclusion du marché, le prix courant est nécessairement supérieur ou inférieur aux conditions d'échange que les autres coéchangistes

(1) Cf. Ch. GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édit., p. 199 à 203. — GUILHOT, *Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne*, 3e partie, Des prix, p. 315 et suiv.

inclinaient à accepter : inférieur pour les acheteurs plus pressés d'acheter qui étaient disposés à accepter un prix plus élevé; supérieur pour les vendeurs plus pressés de vendre qui eussent volontiers traité à un prix plus bas. De toutes ces appréciations individuelles et divergentes, c'est celle du couple-limite qui l'emporte. Unifiant la valeur d'échange, elle fixe le prix courant qui l'exprime.

§ V

Critique de l'utilité finale.

Inutile de nous appesantir davantage sur cette théorie subtile du « couple-limite », dont les économistes anglais semblent faire peu de cas. Elle a recours à des simplifications et à des généralisations trop systématiques. Comment admettre que les acheteurs les plus pressés d'acheter et les vendeurs les plus pressés de vendre soient les moins pressés de traiter? que l'acheteur le plus désireux d'un produit puisse, si impatient qu'il soit de l'acquérir, attendre et surseoir? que le vendeur le plus désireux de vendre, à cause de ses besoins d'argent ou de la nature de ses produits qui ne peuvent se conserver longtemps, temporise ou se tienne à l'écart de toute négociation? Ces explications schématiques ont le malheur de ne pouvoir traduire la variété infinie des situations économiques.

Elargissant notre critique, nous pouvons faire grief à la thèse de l'utilité finale de trois choses.

1. — C'est le propre de cette doctrine de ramener l'utilité à un rapport quantitatif entre nos besoins et la provision disponible des biens qui peuvent les satisfaire. Assurément, il est vrai d'une vérité humaine et partant d'une vérité générale que le désir d'un bien tend à augmenter à mesure que diminue la quantité de ce bien. Cette quantité variable

exerce donc une action certaine sur l'utilité que nous conférons aux choses. Mais dans quelle mesure la diminution d'un bien entraîne-t-elle l'augmentation de nos désirs? Impossible de le savoir exactement. Vainement les partisans de l'utilité finale ont-ils essayé de représenter par des chiffres les degrés d'intensité de nos différents besoins, degrés d'intensité qui varient suivant l'état infiniment variable de leur satisfaction. Ces précisions sont aisées sur le papier; mais il ne faut pas oublier que nous sommes dans le domaine mobile des appréciations individuelles, et que, si rigides qu'ils soient, ces calculs et ces chiffres ne peuvent exprimer que des tendances. Non qu'il faille croire que les adeptes de l'utilité finale soient dupes de leurs formules algébriques et de leurs expressions mathématiques. Il est équitable de croire qu'ils n'ont recours aux notations numériques qu'en vue d'illustrer ou de préciser leurs analyses psychologiques. Encore est-il que le langage des sciences exactes risque de donner aux appréciations si souples et si mobiles des individus une raideur et une simplicité qu'elles n'ont pas.

2. — Où nos reproches s'aggravent, c'est en ce qui concerne le rôle prédominant que la doctrine de l'utilité finale attribue au consommateur dans la détermination de la valeur. Si souverain que soit le jugement qu'il porte sur l'utilité des choses, il n'est pas seul à leur conférer la valeur dont elles sont douées. Il ne faut pas que l'importance de la demande fasse oublier l'action de l'offre. Si l'utilité gouverne la demande, l'offre est liée au coût de production. Et la théorie de l'utilité finale ne fait pas à ce coût une place assez nette et assez large. C'est pourquoi l'école anglaise contemporaine, même en admettant le degré final d'utilité, y joint toujours, avec insistance, l'influence du coût de production. Ce sont les deux lames de la paire de ciseaux dont parle Marshall.

S'il est certain, par exemple, que l'étendue du besoin auquel répond un produit agit sur la demande et le développement des biens producteurs, capitaux fixes et capitaux circulants, qui concourent à sa fabrication, il serait excessif de prétendre, contrairement à ce que les premiers classiques avaient enseigné, que la valeur des biens producteurs dépend toujours de celle du produit et non la valeur du produit de celle des biens producteurs. Impossible de prétendre que la valeur des charpentes et des navires soit absolument indépendante de la valeur du bois et du fer dont ils sont faits. Plus généralement, la valeur d'un produit, quel qu'il soit, et d'un objet de luxe plus particulièrement, est inséparable de la valeur des matières premières qui le constituent et de la main-d'œuvre qu'il exige. Le prix de l'or n'entre-t-il point dans la valeur d'une montre ? Le coût de production est un minimum nécessaire, que les producteurs s'ingénient sans doute à abaisser, mais que les acheteurs doivent couvrir sous peine de raréfaction du marché.

Dans toute explication de la valeur d'échange, il faut se garder des vues étroitement unilatérales. S'en tenir exclusivement soit à l'utilité qui détermine la demande et dont le consommateur est le souverain appréciateur, soit au coût de production qui détermine l'offre et dont le producteur est l'arbitre responsable, c'est ne voir que la moitié des choses et n'expliquer que la moitié de la valeur. Le coût de production est une sorte de mur contre lequel le producteur s'appuie pour résister aux rabais des consommateurs. Il ne faut pas oublier que le producteur fait la loi aux consommateurs, c'est-à-dire leur impose ses prix, toutes les fois que ceux-ci ne peuvent pas se passer de ses produits.

3. — Si le point de vue du consommateur ne doit pas faire oublier le point de vue du producteur, les appréciations subjectives de l'individu ne doivent pas faire méconnaître les évaluations collectives de la société. Le reproche le plus

grave que l'on puisse adresser à la doctrine de l'utilité finale, c'est qu'elle s'en tient trop exclusivement aux jugements individuels. Or, si la valeur d'usage dépend des estimations de chacun, la valeur d'échange est une notion sociale. Sans doute, cette notion sociale est faite d'appréciations individuelles concordantes. Et c'est ce qui explique pourquoi la valeur d'échange est dans la dépendance étroite de la valeur d'usage. Mais, à notre époque, il n'est pas besoin à un homme qui réfléchit de s'interroger longtemps sur la valeur des choses, pour reconnaître que l'évaluation d'un grand nombre de produits lui est moins suggérée par des appréciations individuelles que dictée par un jugement commun aux hommes de la société ou même seulement de la profession dont il fait partie. Et ces « évaluations-types », comme dit Alessio [1], qui a mis en lumière ces réactions sociales, s'impriment peu à peu, avec le temps, dans les consciences individuelles au point que ce jugement collectif finit par influencer et déterminer nos jugements individuels. Si les évaluations individuelles contribuent à former la valeur d'échange, cette valeur d'échange, à son tour, s'unifiant sous la forme de prix courant, tend à modifier et à unifier nos estimations particulières.

On peut même dire que ce n'est pas l'individu qui décide de l'importance relative de tel ou tel besoin, de telle ou telle dépense, que c'est la classe à laquelle il appartient. Il faut un salon à quiconque exerce une profession libérale; un simple employé n'en a pas besoin. Il en va de même dans les travaux et les métiers dont l'opinion publique a imposé, à la longue, un classement social suivant leur rôle productif ou leur considération publique, classement éminemment favorable aux carrières intellectuelles et véritablement trop dur pour le travail manuel. Ici l'estime et la

(1) Alessio, *Studi sulla teorica del valore nel cambio interno*, pp. 166 et suiv., 186 et suiv., 191 et suiv., Torino, 1890.

mésestime procèdent de jugements collectifs. Il ne faut donc pas oublier que les appréciations subjectives de l'individu peuvent être dominées, dans bien des cas, par les estimations du groupe social ou professionnel auquel il appartient.

Il s'ensuit que l'évaluation sociale forme une conception-type de valeur, qui, bien qu'elle soit une résultante des évaluations individuelles, tend à les unifier, à les régulariser, à les stabiliser : d'où résulterait peut-être cette « valeur normale » que les premiers classiques anglais ont entrevue et poursuivie. On peut répondre, il est vrai, que ces évaluations toutes faites que nous recevons de notre milieu se reflètent dans l'esprit de chacun, et que dès lors nous en trouvons la trace dans les estimations individuelles. Il reste pourtant que ces évaluations collectives procèdent de l'ensemble et qu'elle relève moins de la psychologie individuelle que de la psychologie sociale. C'est ce qui explique pourquoi des économistes qualifiés, comme les professeurs américains Irwing Fisher et Seligman, se sont appliqués à transposer la théorie de l'utilité finale du point de vue individuel au point de vue social [1]; et cette correction rend mieux compte des variations de la valeur d'échange et des prix. Mais nous ne pouvons entrer ici dans l'examen de cette thèse.

Aussi bien notre intention n'était que d'esquisser ici une vue générale des théories de l'utilité finale. Et nous ne voulons en retenir que cette conclusion, à savoir que l'utilité finale, sans expliquer tous les problèmes de la valeur, en éclaircit de nombreux aspects. Ses partisans vont trop loin lorsqu'ils présentent cette thèse, pour citer Böhm-Bawerk, comme le « pivot de la science économique »,

(1) Irwing FISHER, *Mathematical Investigations in the Theorie of Value and Prices*, 1892. — Edwin SELIGMAN, *The Quarterly Journal of Economics*, mai, 1901.

comme la « clef » qui nous permet de pénétrer tous les rapports des hommes avec les biens [1]. En revanche, il nous est impossible de souscrire à la condamnation sévère que M. le professeur Bodin prononce contre la conception de l'utilité finale, dans laquelle il voit, malgré sa « fortune extraordinaire, la cause de multiples obscurités et de graves erreurs [2] ».

Sans doute, la théorie de l'utilité finale est faite de combinaisons logiques et de déductions rationnelles et fines, qui, par leurs constructions rectilignes, risquent de ne pas répondre aux réalités complexes de la vie. Son défaut est d'enfermer les manifestations innombrables de la valeur en un certain nombre de cadres judicieusement choisis, mais trop étroits pour les contenir toutes. Et c'est pour cela qu'il importe de confronter ses conclusions les plus rigoureusement déduites avec les faits de chaque jour. La vie n'a point la rigidité d'un raisonnement logique et subtil, et ses variations imprévues peuvent infliger un démenti aux systèmes les plus savamment construits.

(1) Cf. GUILHOT, *op. cit.*, p. 189 et 190.

(2) Ch. BODIN, *Méthode économique et socialisme juridique*. Travaux Juridiques et économiques de l'Université de Rennes, t. IV, p. 187. Note 3.

CHAPITRE VII

Conclusion.

SOMMAIRE

Pages
§ 1. — Relativité psychologique de la valeur..... 584
§ 2. — Conception générale de la valeur..... 589
§ 3. — Modalités diverses de la valeur..... 594

Bien que l'économie politique soit appelée la « science de la valeur », la valeur n'est pas, à la prendre dans son sens large, une notion spéciale à l'économie politique. Elle entre communément dans les jugements que nous portons sur l'aptitude des choses à être plus ou moins désirées, goûtées, admirées. Et ces jugements ne portent pas seulement sur l'utilité des choses, mais aussi sur leur vérité et leur beauté. De là, comme l'a écrit Tarde, « trois grandes catégories qui sont les notions originales et capitales de la vie en commun : la valeur-vérité, la valeur-beauté, la valeur-utilité [1] »; la valeur-vérité que nous prêtons aux idées, aux connaissances et aux informations ; la valeur-beauté que nous attachons aux chefs-d'œuvre de l'art, du style ou de la nature ; la valeur-utilité que nous attribuons aux biens de tout genre qui se prêtent aux usages et aux échanges des hommes. Dans son acception la plus large, la valeur est donc une idée générale sur laquelle vit l'humanité laborieuse et pensante.

(1) TARDE, *Psychologie économique*, t. I, p. 63 à 68.

Toutefois cette signification compréhensive détourne le mot « valeur » de sa signification originaire. Lorsqu'on dit d'un livre ou d'un écrivain que c'est un ouvrage où un homme de valeur, cette expression est prise au figuré, avec une extension métaphorique. Au sens propre du mot, la valeur est économique; elle exprime cette qualité qu'ont les choses de s'appliquer à nos besoins et de s'échanger sur les marchés. Même ainsi réduite à sa signification stricte, la valeur est une idée plastique qui se plie et s'ajuste aux mille et mille combinaisons économiques de la vie humaine. Il ne faut donc pas s'étonner de sa profondeur et de sa complexité. S'il n'y a qu'une valeur, ce serait une erreur de croire que cette idée unique soit simple. Elle est un composé où viennent se fondre un grand nombre d'éléments constitutifs que nous allons essayer d'analyser. Dans ce résumé qui nous servira de conclusion, nous ferons modestement œuvre de disciple.

§ I

Relativité psychologique de la valeur.

Les premiers classiques anglais se sont vainement efforcés de s'élever à une conception épurée de la valeur, c'est-à-dire à la notion d'une valeur douée de stabilité universelle qu'ils ont appelée la valeur « normale », sorte de type supérieur auquel les hommes devraient soumettre leur esprit et adapter leurs évaluations. C'était la recherche de l'absolu. En s'orientant de ce côté, ils faisaient fausse route. Ricardo en tirait grief contre Malthus lorsqu'il lui écrivait : « Selon vous, la valeur normale dépend de l'offre et de la demande, avec cette seule différence que la valeur courante se règle sur la demande et l'offre temporaires, tandis que

la valeur normale se règle sur l'offre et la demande permanentes ». Au vrai, il n'y a point de valeur immuable, parce que l'offre et la demande, aussi permanentes qu'on les suppose, dépendent de l'état de choses, plus ou moins variable, qui les détermine. Avec la valeur, nous entrons dans le domaine du relatif. Prenons donc ce phénomène tel qu'il est, et pour ce qu'il est, c'est-à-dire pour un phénomène subjectif qui relève des contingences humaines.

Vue de haut, la valeur est une conséquence de nos relations avec la nature. Le monde s'offre à nos sensations et à nos jugements. S'agit-il de l'étendue et de la couleur, ce sont des modalités extérieures qui agissent sur notre esprit par l'intermédiaire des sens; nous les percevons. La valeur est seulement une impression psychologique qui agit sur notre esprit par l'intermédiaire des choses ; nous l'apprécions. Il y a plus d'accord dans nos sensations physiques que dans nos évaluations mentales. Les hommes s'entendent mieux sur la manière de concevoir la longueur et le poids, la couleur et le son que sur les idées qu'ils ont de la valeur des choses. Enfants, nous accordons une grande valeur à des objets que nous tiendrons avec l'âge pour des futilités puériles. Pauvres, nous tiendrons pour une fortune tel patrimoine que, devenus riches, nous jugerons médiocre ou infime. Une chose qui est valeur pour l'un le sera moins ou pas du tout pour l'autre. La valeur revêt donc, dans l'esprit des hommes, un caractère de relativité plus général et plus tranché que les qualités des objets matériels dont nous sommes tentés de les rapprocher.

Ainsi la grandeur et la pesanteur sont des qualités intrinsèques des choses qui tombent sous nos sens, et c'est pour cela qu'elles peuvent être facilement mesurées. Impossible de leur assimiler la valeur, qui n'est comme dit Bourguin, « ni une grandeur primitive, ni une grandeur dérivée ». Rien ne peut l'identifier à l'étendue ou au poids des choses,

parce qu'en réalité, « elle n'existe pas en tant que qualité des choses [1] ». La valeur est seulement l'expression d'un rapport de l'homme avec la nature dont il vit, rapport susceptible de plus ou de moins, mais rapport dont il est le maître. C'est une conception de l'esprit, un jugement que l'homme porte sur les choses dont il a besoin. En ces estimations, élastiques et variables, l'homme est souverain. C'est à la valeur surtout qu'on peut appliquer cette parole d'un philosophe de l'antiquité, Protagoras : « L'homme est la mesure de toutes choses ». Même quand il se flatte de les apprécier en elles-mêmes, il les rapporte à lui-même.

Cette conception subjective de la valeur s'accrédite de plus en plus dans la science économique. Non que l'esprit humain y soit arrivé sans contradiction ni tâtonnement; mais, l'expérience et la réflexion aidant, l'homme finit par voir plus clair dans sa propre pensée.

Sans remonter plus haut que le XVII[e] siècle, nos physiocrates tenaient l'agriculture pour la source de toute richesse : ce qui a fait dire à quelques commentateurs qu'ils associaient l'idée de valeur à la terre. Si telle était la pensée physiocratique, elle matérialisait la valeur en l'identifiant avec le « produit net » du sol, en la confondant avec les choses valables.

Elargissant ce point de vue, les premiers économistes anglais ont cherché et trouvé dans toutes les richesses la trace de l'effort humain. Et substituant, dans les produits, le labeur à la nature, ils ont vu surtout dans la valeur une œuvre humaine, la part d'utilité que l'homme y enferme et y incorpore, et ils ont associé la valeur au travail.

Plus psychologues que leurs prédécesseurs, les derniers économistes reconnaissent enfin que la valeur n'est pas une cristallisation inséparable des choses à la production des-

(1) BOURGUIN, *La mesure de la valeur et la monnaie*, p. 22, Paris, Larose, 1896.

quelles la nature et l'homme coopèrent. Ils n'admettent point qu'elle soit une création matérielle, et, poursuivant cette idéalisation, ils ont associé la valeur au désir. Valeur-terre, valeur-travail, valeur-désir, telles sont les trois étapes qui marquent l'évolution de l'idée de valeur [1]. Par une élimination graduelle, cette idée s'est peu à peu allégée des apports plus ou moins étrangers dont les préjugés antérieurs l'avaient alourdie. En quelque sens qu'on la retourne, impossible d'en faire sortir la notion d'une valeur qui se suffise à elle-même dans un produit sans que l'esprit de l'homme intervienne pour lui donner naissance. Impossible de comprendre, comme l'a écrit Bourguin « qu'une marchandise puisse avoir une valeur sans que cette valeur soit établie au moins mentalement par rapport à quelqu'autre marchandise [2] ». Et dans ce rapprochement, l'esprit de l'homme joue un rôle décisif. La relation que nous établissons entre les choses pour fixer leur valeur comparative aboutit à nous-même. Le lien que notre pensée jette de l'une à l'autre passe par nous-même. C'est en nous que ces rapports de valeur se rencontrent et se nouent. Autrement dit, l'homme est le centre où convergent les impressions qui lui viennent des choses et d'où retournent sur celles-ci les estimations individuelles qui constituent la valeur.

Cette relativité nous permet de dire de la valeur, comme on peut le dire de l'utilité, qu'elle est subjective, si on la considère dans le sujet du rapport qui est l'homme, et objective, si on la considère dans l'objet de ce rapport qui est un bien. Mais de ce rapport, l'homme est le maître. Il en est l'aboutissant. Et c'est le déposséder de ce rôle souverain que de considérer la valeur comme un phéno-

(1) Cf. Charles GIDE, *Le matérialisme et l'économie politique* (*Revue d'économie politique*, mars-avril 1912, p. 138 et suiv.). — Adrien BUDON, *La mesure idéale de la valeur* (*Revue d'économie politique*, novembre-décembre 1911, p. 681 et suiv.).

(2) BOURGUIN, *op. cit.*, p. 30.

même qui puisse exister en soi. Ceux-là pourtant le croient qui attribuent à la valeur un caractère intrinsèque, qui la tiennent pour une entité qui porte en soi sa valeur depuis le jour où le travail de l'homme l'a créée. Ils disent que la valeur est objective, non plus dans le sens restreint que nous donnions tout à l'heure à ce qualificatif, mais dans le sens d'une qualité substantielle des choses, d'une propriété incorporée aux biens. A ce compte, la valeur existerait par elle-même, accumulée dans les produits par l'effort humain, comme la force électrique est accumulée dans les corps suivant l'intensité du courant. Peu importent les rapports d'échange : ceux-ci déchargent la force contenue dans les choses; ils manifestent la valeur. On a vu que Smith avait insinué cette idée et que Marx, la poussant à l'extrême, n'avait vu dans la valeur que du travail condensé, coagulé, cristallisé. Pourquoi n'a-t-il pas ajouté que cette valeur conçue objectivement en elle-même n'est que du travail matérialisé ? Car il n'y a que la matière qui puisse se condenser, se coaguler, se cristalliser, pour employer la terminologie marxiste.

A la vérité, toutes ces locutions, trop souvent employées, sont vicieuses [1]. Le travail est une force dépensée qui passe ; c'est seulement son résultat, le produit, qui reste. Et la valeur de ce produit n'est pas *objective:* elle durerait autant que l'*objet*. Et combien de valeurs s'évanouissent avant que le produit disparaisse ! Parler de valeur objective, de valeur substantielle, de valeur intrinsèque, c'est parler une langue équivoque. Ces différents qualificatifs peuvent s'appliquer à la matière qui a des qualités intrinsèques, des propriétés substantielles, une existence objective. Tout cela vient de la nature et tient à la nature des choses. Au contraire, la valeur est chose humaine. La

(1) Cf. Eugène PETIT, *op. cit.*, p. 14 et 15. — C. GUILHOT, *op. cit.*, p. 105 à 131.

valeur d'échange elle-même est un rapport d'échange que l'homme établit entre deux valeurs d'usage. Elle suppose une relation, une comparaison que notre esprit établit entre les marchandises. Elle n'est pas consubstantielle aux choses, parce qu'elle ne constitue pas la nature intime, l'âme essentielle des choses. C'est nous qui conférons la valeur aux marchandises, au lieu que la pesanteur, par exemple, existe en dehors de nous, malgré nous; elle a même préexisté aux hommes et elle survivra aux hommes. Rien de pareil pour la valeur. Point de valeur possible si quelqu'un ne l'attribue à quelque chose par une estimation souveraine, si capricieuse même qu'on la suppose. La valeur n'est donc pas une qualité interne des richesses. Sa relativité subjective explique seule les variations de valeur d'époque à époque, de pays à pays, de ville à ville, d'individu à individu. Nos jugements, qui sont l'inconstance même, font toute son instabilité. La valeur va et vient ; elle se promène de chose en chose. Les hommes en sont maîtres. Elle ne se fixe que là où ils le décident ; elle naît et meurt lorsqu'ils le veulent. Bref, la valeur n'est pas une propriété des choses, mais une conception des hommes. D'un mot, la valeur est une idée [1].

§ II

Conception générale de la valeur.

Quel est, à l'heure où nous sommes, le contenu de l'idée de valeur? C'est une question qui aura le don d'exciter longtemps encore la sagacité des économistes.

L'homme a des besoins qu'il doit satisfaire pour vivre. Sous l'aiguillon des sensations pénibles qui les accom-

(1) M. Turgeon à son cours de doctorat de 1908.

pagnent, sa pensée se porte sur le monde extérieur pour y chercher le moyen de les apaiser; et lorsqu'il croit avoir trouvé parmi les biens qui l'entourent une chose propre à réaliser cette fin, l'homme est ainsi fait qu'il la désire. Du même coup, l'utilité apparaît. Et si plusieurs choses lui permettent d'atteindre le même but et de pourvoir au même besoin, l'esprit de l'homme se promène de l'une à l'autre, et, après réflexion, s'arrête finalement sur celle qui, en qualité et en quantité, lui semble répondre le mieux aux exigences de sa nature. Et du même coup, la valeur apparaît.

La valeur suppose donc la « désirabilité » des choses, — sans pourtant que cette désirabilité suffise à exprimer et encore moins à définir l'idée de valeur. S'il est vrai qu'une bonne définition doit répondre *soli definito*, c'est-à-dire s'appliquer à la seule chose définie, cette définition ne saurait convenir à la valeur, parce qu'elle s'applique beaucoup mieux à l'utilité. Quoi de plus désirable qu'un chaud soleil d'été pour mûrir les blés et dorer les grappes ? Quoi même de plus désirable que la poésie des clairs de lune qui nous a valu de si beaux vers et qui est l'occasion de si délicieuses rêveries ? Qui ne désire surtout, aux jours accablants de la canicule, une brise légère ou une pluie rafraîchissante ? Et pourtant, toutes ces choses auxquelles s'applique ardemment notre désir, sont douées d'utilité vitale, sans qu'on puisse dire qu'elles sont douées de valeur. La désirabilité des choses exprime donc moins la valeur que l'utilité.

Ce qui caractérise la valeur, c'est l'idée d'un rapport, d'un classement entre deux ou plusieurs choses utiles. Ce n'est pas seulement la désirabilité, c'est comme dit M. Gide, le « degré de désirabilité » qui répond le mieux à l'idée de valeur [1]. Mais pourquoi désirons-nous les choses douées

(1) Charles GIDE, *Principes d'économie politique*, 9e édit., p. 47 et 52.

de valeur ? Parce qu'elles sont plus ou moins utiles et plus ou moins rares.

L'idée de valeur n'est pas seulement liée dans notre esprit à l'idée d'un besoin satisfait, mais aussi à l'idée d'un obstacle surmonté, d'une difficulté vaincue. Suivant la remarque de certains économistes anglais, toute chose douée de valeur réunit deux conditions : la possibilité d'utilisation et la difficulté d'acquisition.

Possibilité d'utilisation : c'est pourquoi les choses pourvues de valeur sont des biens déterminés, des « corps certains », comme disent les juristes, un litre d'eau à boire, un morceau de pain à manger, toutes choses susceptibles d'être appliquées directement à la satisfaction de nos besoins. Les genres ou les espèces, comme l'élément liquide ou l'espèce chevaline, sont des abstractions que notre esprit place en dehors du domaine de la valeur. Comment les appliquer à un besoin déterminé ?

Difficulté d'acquisition : l'air qu'on respire est sans valeur; il s'offre gratuitement à tous les poumons. L'idée de valeur est liée à la peine que l'on éprouve à satisfaire ses besoins. Cette peine, elle est inhérente au besoin ressenti et aux efforts plus ou moins onéreux qu'il faut faire pour produire les choses utiles et proportionner leurs quantités aux besoins variables des hommes. Il y a donc dans la valeur une idée de *dépendance* des hommes envers les biens. Cette sujétion, Menger l'a fait ressortir dans la définition suivante : « La valeur est l'importance que les biens concrets, ou des quantités données de biens acquièrent pour nous, lorsque nous nous reconnaissons comme dépendants, quant à l'apaisement de nos besoins, du pouvoir de disposer de ces biens [1] ». Et le sentiment de cet assujettissement provoque l'homme à l'effort. L'homme laborieux,

(1) Cf. PETIT, *op. cit.*, p. 251.

l'homme courageux, n'est-il pas dit un homme « valeureux » ? La plus ou moins grande difficulté de satisfaire un besoin contribue à la plus ou moins grande valeur des choses.

On retrouve donc au fond de la valeur deux idées étroitement associées qui semblent contradictoires : l'idée de peine subie et l'idée de peine évitée. Une chose douée de valeur exige un effort de celui qui la produit et affranchit d'une privation celui qui la possède. Ce mélange de peine et de plaisir, d'actif et de passif est nécessaire à la conception même de la valeur. Tout ce qui est utile sans travail est pourvu d'utilité gratuite et dénué de valeur. Que, malgré tout le labeur dépensé, il n'y ait point de satisfaction procurée, il n'y a point davantage d'utilité ni de valeur. La valeur requiert donc la fusion de deux éléments, c'est-à-dire une utilité créée avec effort. Mais il faut que l'utilité produite l'emporte sur la peine subie. Les économistes français ont souvent exprimé ce dualisme d'idées par cette formule heureuse : la valeur, c'est « l'utilité onéreuse ».

Cette formule est si vraie que la valeur est inséparable, dans notre esprit, de l'idée d'un *sacrifice* pour l'obtenir et conséquemment d'un sacrifice pour la produire. S'il n'y avait qu'à se baisser pour en prendre, comme on dit vulgairement, quelle chose, même éminemment utile, aurait de la valeur ? Il entre donc dans la valeur quelque chose de méritoire, — effort laborieux pour la créer et partant sacrifice d'argent pour l'acquérir, — et c'est pour cela qu'on lui attache un « prix ». Le travail n'est donc pas absent de l'idée que l'homme se fait de la valeur. Mais, pour produire une valeur, le travail doit produire premièrement une utilité; faute de quoi, le travail sera effectué en pure perte; si considérable que soient les frais de production, la valeur sera nulle. Cent mille francs de travail inutilement dépensé égalent zéro. Pour produire une valeur,

le travail doit produire une utilité. La raison en est que, dans toute production de valeur, l'utilité est le but et le travail le moyen; et, c'est pourquoi l'idéal économique de toute production est d'obtenir le maximum d'utilité avec le minimum d'effort.

En tout cas, si complexe qu'elle soit, la valeur reste une idée. Pour citer une autorité qui nous est chère, « les marchandises ne sont pas plus des *concrétions de besoins et de désirs*, que des *concrétions d'effort et de travail*. On ne saurait définir la valeur du « besoin aggloméré » ou du « travail cristallisé ». Que dans l'ouvrage qu'il confectionne, l'homme se flatte de mettre quelque chose de lui-même, ses énergies actionnées par le désir et soutenues par la volonté, cela n'est qu'une image. En fait, il nous est impossible, par le seul travail, et encore moins par le seul besoin, d'agglutiner, de condenser une partie de nous-même dans un bien quelconque. Cette chimie est irréelle. Combinaison de nos efforts et de nos désirs, la valeur est une relation affectée par mille circonstances qui peuvent soudainement l'accroître ou l'infirmer. Partie du besoin pour aboutir au travail, la valeur retourne du travail au besoin ; et, en chemin, il lui arrive de grandir ou de diminuer. En d'autres termes, c'est en prévision d'un besoin à satisfaire et avec le désir d'y pourvoir que l'homme se met au travail; et dès que l'ouvrage est achevé, il s'empresse de le présenter au besoin, c'est-à-dire d'appliquer sa production à la consommation. Mais, dans ce double voyage, dans cet aller et retour, les vicissitudes et les accidents risquent d'atteindre gravement la valeur produite, parce que les désirs des hommes peuvent changer et changent effectivement en cours de route [1] ». La valeur est un phénomène psychologique.

(1) M. Turgeon à son cours de doctorat de 1908.

Comment l'idée de valeur prend-elle naissance dans notre esprit ? — Par cette opération de l'esprit que l'on appelle une « évaluation ». Non qu'il faille détacher et mettre à part l'évaluation, comme l'a fait Stanley Jevons, pour en faire une catégorie distincte de la valeur. Au fond, valeur et évaluation sont des mots de même famille. L'idée de l'un éveille inévitablement l'idée de l'autre. Nous ne dirons pas pourtant qu'il y a synonymie entre ces deux expressions, mais seulement que l'une appelle l'autre, en ce sens qu'une évaluation suppose la valeur. Si l'on préfère, la valeur préexiste à l'évaluation, celle-ci n'ayant pour but que de découvrir et d'exprimer la valeur.

En tout cas, l'évaluation ne va point sans comparaison. Et c'est par comparaison que l'évaluation précise en nous l'idée de valeur. Celle-ci ne surgit dans notre esprit qu'accompagnée d'un jugement de classement et de préférence. Dire de quelqu'un qu'il est un « homme de valeur », c'est dire qu'il est supérieur au commun des hommes en mérite, en talent ou en bravoure. L'estimons-nous très inférieur à la moyenne des individus, nous l'appellerons un « vaurien ». Même en dehors du domaine économique, la valeur est donc inséparable d'une estimation qui implique elle-même une comparaison. Elle suppose toujours quelque chose de plus ou quelque chose de moins : ce qui implique un rapprochement, une mensuration, un étiage que nous établissons entre les choses soumises à nos appréciations.

§ III

Modalités diverses de la valeur.

La valeur est une. L'idée de valeur naît du besoin, à la satisfaction laborieuse duquel elle est liée. Cette idée est un

composé à base d'utilité et de rareté que l'on retrouve dans les modalités de la valeur, à savoir dans la valeur d'usage et la valeur d'échange.

Point de valeur sans utilité. Et nous appelons « utilité » le pouvoir que nous attribuons à un bien de satisfaire un ou plusieurs de nos besoins. L'utilité est donc un rapport de cause à effet établi par notre esprit entre un besoin quelconque et les qualités — réelles ou imaginaires, mais tenues pour certaines — d'un bien. Pour qu'un objet ait de l'utilité, il ne suffit pas qu'il puisse satisfaire un besoin, il faut encore que cette aptitude soit connue et appréciée des hommes. Que d'efforts utiles ont été perdus pour avoir été incompris ou méconnus ? Combien d'inventions ont été mal accueillies, faute par les hommes de reconnaître et de goûter l'utilité nouvelle qu'elles leur apportaient ! Il faut que nous croyons à son efficacité pour que l'utilité économique prenne naissance.

Point de valeur sans rareté. Et la rareté peut provenir de la nature qui est plus ou moins avare des matières premières nécessaires à l'industrie : cette rareté naturelle fait la plus grande partie de la valeur du diamant. Et la rareté peut dépendre aussi du fait de l'homme, c'est-à-dire de la difficulté de la main-d'œuvre et de l'élévation des frais de production.

Mais, dans un cas comme dans l'autre, la rareté, prise dans son sens économique, est relative au besoin des hommes et subordonnée conséquemment à la demande des consommateurs. Et, par cela même, la rareté se relie, économiquement parlant, à l'utilité. C'est de cette conjonction qu'est née la thèse de l'utilité finale.

Etant donnée une chose propre à satisfaire un besoin de l'homme, la valeur d'usage est l'importance qu'il lui attribue relativement aux autres choses, en raison composée de son désir et de sa volonté. En cette première modalité de

la valeur, c'est une faute de réduire la désirabilité à une appétence impulsive purement physiologique. Chez l'homme, le désir est contrôlé par la raison et gouverné par la volonté. La désirabilité obéit donc à des mobiles économiques et moraux, hygiéniques et religieux, d'un nombre et d'une variété incalculables. Exemple : chaque vendredi, les catholiques recherchent le maigre et repoussent la viande. Il ne peut donc s'agir que d'une désirabilité consciente et réfléchie.

Cela étant, la valeur d'usage peut être définie : le rapport qu'une personne établit, par comparaison, entre deux ou plusieurs choses, considérées au point de vue des satisfactions qu'elles peuvent lui assurer. Bourguin dirait plus simplement : « La valeur d'usage est l'ordre de préférence des utilités finales ». Cette notion est essentielle et générale; elle est de tous les âges et de tous les pays. Tant qu'il y aura au monde des hommes ayant des besoins à satisfaire et des biens pour y pourvoir, ils établiront d'instinct entre ceux-ci un classement et une hiérarchie d'après les services qu'ils en attendent. Au fond, la valeur d'usage n'est que le degré d'utilité onéreuse que nous établissons entre les biens. Cet ordre de préférence varie naturellement suivant les qualités et les quantités relatives de la chose utile, et suivant la nature et l'intensité relatives du besoin éprouvé · toutes choses qui dépendent de l'époque et du milieu, de l'éducation et de la fortune, du tempérament et du caractère des hommes. Impossible d'énumérer ou de classifier les facteurs innombrables qui réagissent sur la valeur d'usage.

La valeur d'usage est le trait d'union entre l'utilité et la valeur d'échange. On n'échange que deux valeurs d'usage préexistantes. Seconde modalité de la valeur, la valeur d'échange est comme une qualité économique que nous attribuons aux marchandises.

Dans les sociétés modernes, où règne la division du

travail, les différents producteurs ont chacun en leur possession une quantité de biens de même nature très disproportionnée avec leurs besoins personnels. De là, pour tous, la nécessité des échanges. La valeur d'échange est l'importance que nous attribuons à un bien, eu égard à la possibilité qu'il nous offre d'acquérir, par compensation, le bien d'autrui.

Pour que l'échange se fasse, il est indispensable que chacun des coéchangistes attribue respectivement à sa chose une valeur d'échange supérieure à sa valeur d'usage; sinon chacun d'eux aurait plus d'avantage à la conserver qu'à s'en défaire. En dernière analyse, la valeur d'échange procède d'une comparaison faite par les coéchangistes entre deux valeurs d'usage : à savoir la valeur d'usage de l'objet qu'ils désirent céder, et la valeur d'usage de l'objet qu'ils désirent acquérir. Point d'échange possible, si chacun des deux biens présentés à l'échange n'a pas une utilité finale différente pour les parties en présence, si l'utilité du bien que chacune veut acquérir n'est pas plus grande que celle du bien qu'elle veut aliéner. Autrement dit, chacun, dans tout échange, donne moins pour recevoir plus. C'est ce qu'exprime Böhm-Bawerck, dans cette formule souvent citée : « L'échange n'est économiquement possible qu'entre personnes qui apprécient différemment une même marchandise [1] ».

Ces estimations comparatives, qu'impliquent tout échange, obligent les contractants à peser et à préciser les éléments de la valeur. Mais cette balance, ils se placent à deux points de vue différents pour la faire. Le producteur, qui joue le rôle de vendeur, est sous l'impression des frais que la marchandise lui a coûtés ; il tient à rentrer au moins dans ses peines et dans ses déboursés, et conséquemment il

(1) BÖHM-BAWERCK, *Capital*, t. II, p. 204. — Cf. GUILHOT, *op. cit.*, p. 316.

s'efforce d'élever la valeur au-dessus du prix de revient. Inversement, le consommateur, qui joue le rôle d'acheteur, indifférent au coût de production, et sensible seulement à l'utilité du produit, estimera celui-ci d'après les services qu'il peut lui rendre. L'échange oblige donc les parties à dégager la valeur latente des choses échangées : ce qui permet de dire que l'échange révèle et manifeste la valeur d'usage préexistante.

Dès lors, dans la détermination de la valeur d'échange, deux facteurs antagoniques sont en présence : le producteur, qui représente l'offre, et le consommateur qui représente la demande. Qui doit l'emporter ?

La tendance caractéristique des premiers classiques anglais est d'attribuer au travail et au coût de production un rôle prépondérant dans la formation de la valeur. Mais les économistes postérieurs sont revenus de cette vue trop unilatérale ; ils ont peu à peu reconnu que le travail et le coût de production n'expriment qu'un aspect de la valeur, et qu'à eux seuls ils ne peuvent l'expliquer tout entière. En effet, les peines et les dépenses du producteur n'entrent point dans les appréciations de l'acheteur qui, le plus souvent, ne peut ni ne veut les connaître. Bien au contraire, c'est le producteur qui s'inquiète des raisons qui peuvent déterminer la demande des consommateurs, qui s'ingénie à pénétrer leurs désirs, leurs goûts et surtout leurs ressources, c'est-à-dire leurs moyens probables d'achat. Pour attirer la clientèle, il flattera ses caprices par la nouveauté des produits, il l'attirera à ses comptoirs par le confort des magasins et l'habileté de ses réclames. Et par avance il s'applique à proportionner les sacrifices nécessaires aux avantages possibles, assuré qu'il est que, si l'utilité de sa marchandise est méconnue du consommateur, il en sera pour sa peine et pour ses frais. Ces calculs et ces prévisions prouvent que le producteur lui-même a conscience que la

fin justifie les moyens, c'est-à-dire que la consommation règle la production.

De ces constatations, l'école psychologique autrichienne a pris texte pour se placer à l'opposé des classiques anglais. Dans le but de « désolidariser » la valeur des influences du travail et des frais de production, elle a passé résolument du producteur au consommateur. Qu'est-ce que l'utilité finale, sinon la valeur envisagée du point de vue de la demande ? Qu'il s'agisse de la concurrence ou du monopole, cela importe peu au consommateur ; sous quelque régime que ce soit, son besoin seul détermine la valeur d'échange. Puisque le producteur doit se subordonner au désir du consommateur et que le consommateur peut se désintéresser des obligations du producteur, il s'ensuit que le consommateur reste maître des prix. Et l'on a pu revendiquer, dans le domaine de la valeur, la souveraineté ou, comme on dit, « l'hégémonie du consommateur [1] ».

Cette doctrine est aussi étroitement unilatérale que la première. Ramener la valeur au coût de production, c'est sacrifier la demande à l'offre ; ramener la valeur aux besoins de la consommation, c'est inversement sacrifier l'offre à la demande. Comme le contrat d'échange qui la réalise, la valeur d'échange elle-même met en scène deux personnages, animés d'intérêts contraires, qui, lorsqu'ils finissent par s'entendre et s'accorder, coopèrent à la fois à la formation du contrat et à la formation de la valeur. D'un mot, la valeur d'échange est bilatérale.

Et suivant que la marchandise est ou n'est pas reproductible à volonté, il se peut que la décision du consommateur ou la résistance du producteur soit plus ou moins déterminante. Tantôt le producteur fera la loi au consommateur, tantôt le consommateur fera la loi au producteur : cela

(1) Cf. LAVERGNE, *Revue d'économie politique*, octobre, 1910, p. 764.

dépendra de la nature des produits, de la quantité des approvisionnements, ou mieux de l'importance relative de l'offre et de la demande. Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que producteurs et consommateurs ont besoin les uns des autres, et que la valeur d'échange est une œuvre de rapprochement, le fruit de leur accord. Les économistes anglais contemporains l'ont bien vu. L'image de M. Marshall est expressive et vraie : les deux lames d'une paire de ciseaux représentent exactement le croisement et la jonction des intérêts opposés de la production et de la consommation, sans la coopération desquels on ne saurait expliquer ni la formation ni les variations de la valeur d'échange.

Il reste que, dans ces diverses modalités de la valeur, l'homme est le sujet central et l'arbitre décisif. Qu'il s'agisse de la valeur d'usage ou de la valeur d'échange, l'idée de valeur implique un rapport de préférence que notre esprit établit entre les choses propres à satisfaire nos besoins. Cette relativité soulève une question considérable souvent agitée que nous devons mentionner en terminant.

Une hausse ou une baisse générale et égale de toutes les valeurs est-elle possible et observable ?

Retenons d'abord que cette question ne doit pas être confondue avec celle d'une hausse ou d'une baisse générale des prix. Dans ce dernier cas, deux choses sont possibles : 1° ou bien il faut admettre qu'il y a eu hausse ou baisse générale de la valeur de toutes les marchandises, hormis une seule, celle du numéraire qui n'a pas changé; 2° ou bien il faut admettre que la valeur d'aucune marchandise n'a changé, hormis une seule, celle du numéraire qui a fléchi ou haussé : ce qui est plus vraisemblable. Mais les deux cas sont plausibles et rationnels, les valeurs s'exprimant et se mesurant par comparaison avec la valeur d'une tierce marchandise appelée monnaie.

Autre chose est une hausse ou une baisse générale et égale

de l'universalité des valeurs. Est-elle possible ? Bourguin ne le croit pas. Il s'étonne qu'on puisse admettre la possibilité d'un mouvement de hausse ou de baisse des valeurs de toutes les marchandises, sans changement observable dans leur valeur relative. Cournot écrivait en ce sens : « De même que nous ne pouvons assigner la situation d'un corps que par rapport à d'autres corps, ainsi nous ne pouvons assigner la valeur d'un article que par rapport à d'autres articles [1] ». A ce point de vue, les modifications de la valeur seraient relatives les unes aux autres comme les changements de position des astres dans l'espace. Nous savons que les sphères célestes changent de place les unes vis-à-vis des autres ; mais sont-elles entraînées toutes à la fois dans un mouvement égal et universel ? Impossible de le savoir, faute d'un point fixe qui servirait de point de repère à leur déplacement. Cette très forte raison n'a pas empêché Cournot d'admettre la possibilité d'une hausse ou d'une baisse générale des valeurs de toutes les marchandises. Si difficilement imaginable que soit ce cas, il faut reconnaître qu'il n'est pas rationnellement impossible. Une hausse générale et égale de toutes les valeurs peut se concevoir, en logique pure, de deux façons : à travaux égaux, par suite d'une augmentation générale et égale de tous les besoins; à besoins égaux, par une aggravation générale et égale de tous les travaux. Pour reprendre la comparaison précédente, les astronomes inclinent à penser que tous les astres semés dans la voûte céleste sont entraînés dans un mouvement d'ensemble, sans déranger leurs attractions réciproques et leurs évolutions relatives. Plausible est donc l'hypothèse d'un déplacement général et identique de toutes les valeurs.

Mais comment s'en rendre compte ? Si ce mouvement

(1) Cournot, *Principes de la théorie des richesses*, p. 147.

égal et général de toutes les valeurs est possible, serait-il observable ? Oui et non. — Non, en ce sens que les prix n'en révéleraient point la trace. Si, par exemple, toutes les valeurs haussaient dans la même proportion, cette hausse ne serait point signalée par la monnaie, puisque la hausse de sa valeur ferait baisser les prix dans l'exacte mesure où la hausse de valeur des autres marchandises les ferait monter. En d'autres termes, la hausse de valeur de la monnaie compenserait et neutraliserait la hausse identique des valeurs de tous les autres produits. Rien ne serait changé dans l'expression des rapports entre le numéraire et les marchandises.

Oui, en ce sens qu'une hausse égale et générale des valeurs impliquerait ou de moindres jouissances obtenues ou de plus grosses difficultés vaincues, c'est-à-dire moins de plaisir ou plus de peine. De deux choses l'une : ou bien, à travail égal, tous les besoins des hommes seraient moins bien satisfaits, ou bien, à satisfaction égale, tous les efforts et tous les frais seraient plus considérables. Et de ces variations identiques des valeurs de toutes les marchandises, l'homme pourrait prendre conscience en comparant, à des époques successives, la satisfaction totale de ses besoins ou la somme totale de ses travaux. N'entend-on pas dire tous les jours : « Il y a trente ans, on vivait mieux ou on travaillait moins ? » Au point de vue de la logique, notre raison ne repousse donc pas comme chose impossible et inobservable, l'idée d'une variation égale et générale de toutes les valeurs [1]. Mais est-il besoin de faire remarquer combien cette hypothèse est chimérique ? Pour la concevoir, il faut supposer que, dans un monde resté identique à lui-même, la valeur de toutes les choses est entraînée

(1) Cf. Aymard, *op. cit.*, p. 17 à 19.

universellement dans un mouvement égal de hausse ou de baisse : ce qui, en fait, est invraisemblable [1].

Retenons seulement que, dans ce cas purement rationnel, les rapports de toutes les valeurs les unes avec les autres restent les mêmes. Mais, comme ces rapports ont leur centre en nous, il n'y a de changement que dans les relations qui rattachent toutes les valeurs à nos besoins ou à nos efforts. Multiplions ou divisons plusieurs quantités de produits par le même chiffre : leurs relations numériques seront les mêmes; mais, à notre point de vue personnel, la situation aura changé, car nous serons plus ou moins pourvus qu'auparavant de ces produits.

Pour finir, nous remarquerons combien est obscure ou fautive la terminologie dont on se sert communément pour expliquer l'origine et les variations de la valeur. Après les développements qui précèdent, il sera plus facile de la préciser et de l'éclaircir par des définitions aussi brèves que possible. A notre sentiment, *principe*, *fondement*, *cause* et *conditions* de la valeur sont des mots qui ne sauraient être employés indifféremment les uns pour les autres. Ces expressions ont un sens propre, dont on ne saurait les détourner sans s'exposer à de graves méprises.

Le *principe* de la valeur est dans l'homme même. Ce principe est psychologique. C'est dire que la valeur est un phénomène humain, une idée.

Le *fondement* de la valeur, il faut le chercher dans les besoins auxquels notre nature est assujettie. Pas de besoins chez l'homme, pas de valeur dans les choses. Le besoin est donc à la racine de toute valeur. Et cela même atteste que toute espèce de valeur, si fier que l'on en soit, est liée à l'infirmité humaine.

(1) AFTALION, *La réalité des surprodnuctions générales* (*Revue d'économie politique*, février, 1909, p. 82 à 104; mars, 1909, p. 218 et 219; avril, 1909, p. 246 et 247). — *Réponse à quelques objections* (Même revue, année 1910, p. 283).

Mais la sensation du besoin se révèle à notre conscience par le désir des choses propres à le satisfaire. Et ce désir qui est la manifestation du besoin doit être considéré comme la *cause* de la valeur, parce qu'il explique à la fois l'offre du producteur et la demande du consommateur : l'offre, qui ne peut s'appliquer économiquement qu'à une chose désirable ; la demande, qui ne peut avoir rationnellement pour objet qu'une chose désirée.

Restent les *conditions* constitutives de la valeur. Elles sont de deux sortes : l'utilité et la rareté. Toute valeur est faite de ces deux éléments, le premier qualitatif, le second quantitatif, qui restent tous deux dans la dépendance du désir et du besoin. Economiquement parlant, l'utilité et la rareté n'ont un sens qu'autant qu'elles répondent plus ou moins à nos désirs et pourvoient plus ou moins à nos besoins.

A ces conditions essentielles, qu'on pourrait appeler aussi les éléments primaires de la valeur, il faut ajouter deux conditions subordonnées, qui jouent le rôle d'éléments secondaires : ce sont le travail et l'échange.

Le travail, de plus en plus divisé et associé et, partant, de plus en plus savant et puissant, adapte les choses du monde extérieur aux nécessités et aux commodités de notre vie, et rend, par la peine et les frais qu'il entraîne, la valeur plus ou moins onéreuse et méritoire dans sa formation. Seulement le travail reste étroitement soumis à l'utilité et à la rareté, en ce sens qu'il est une force à double effet : il produit de la valeur en produisant de l'utilité, et il diminue la valeur en diminuant la rareté.

L'échange, enfin, est le phénomène social par excellence, qui suppose l'offre et la demande et permet de préciser et d'exprimer la valeur des choses en ajustant tous les produits du travail aux besoins des hommes. La valeur d'échange implique la valeur d'usage, toutes deux n'étant

que deux aspects, deux modalités de la valeur, suivant la destination à laquelle celle-ci est affectée. Appliquée à l'usage ou à l'échange, c'est-à-dire à la consommation ou à la circulation, la valeur reste une combinaison des estimations d'utilité et de rareté. Et le jugement de valeur, qui s'ensuit, se formule numériquement par le prix, qui n'est que l'expression monétaire du degré de rareté et d'utilité des choses.

Il est inconcevable, après cela, que des économistes, pourtant distingués, aient pu émettre cette étrange conclusion que l'étude de la valeur est « entièrement fictive », que la valeur elle-même n'est qu'une « hypothèse » inutile [1]. Hypothèse ou fiction vaine, une idée qui est inséparable de toutes les manifestations du travail, de toutes les réalités de la vie ! M. Gide est mieux inspiré lorsqu'il écrit : « Ce n'est pas seulement l'échange et la circulation des richesses, c'est la répartition, la production et la consommation, c'est l'économie politique tout entière qui est dominée par l'idée de valeur [2] ».

Si essentielle même est la valeur que, sans elle, l'existence humaine devient incompréhensible. Supprimons-la en esprit, tout change. Il n'est, en effet, pour abolir l'idée de valeur, que d'abolir l'effort ou le besoin : rien que cela ! Nul moyen d'abord que le travail cesse d'être la loi des hommes, à moins de supposer que toutes les utilités deviennent gratuites et partant surabondantes. Imaginons des montagnes de pain et de beurre, des mines de sucre et de chocolat, des fleuves de lait, de bière et de vin : alors tous nos besoins seront satisfaits sans effort, et il n'y aura plus de valeur ! Mais ce rêve puéril de félicité matérielle et gourmande, dont

(1) Charles BROUILHET, *Précis d'économie politique*, Paris, Roger, 1912, p. 499. — Cf. Charles BODIN, *Méthode économique et socialisme juridique*. Travaux juridiques et économiques de l'Université de Rennes, 1912, t. IV, p. 184 et 187.

(2) Charles GIDE, *Principes d'économie politique*, 12e édition, p. 56.

tous les contes de fées sont pleins, n'est bon que pour un paradis d'enfants.

Supprimerons-nous maintenant, en pensée, tous nos besoins, pour mieux supprimer la valeur ? Prenons garde que nous supprimerons, du même coup, nos satisfactions et nos mérites, toutes nos joies les plus pures, toutes nos jouissances les plus élevées, celles de l'esprit et de l'art, celles du progrès et du dévouement, celles même qui sont la récompense de l'effort vaillamment soutenu, du travail laborieusement accompli, c'est-à-dire tout ce qui fait notre grandeur, notre vertu, notre *valeur*. Si bien que, même en imagination, on ne voit pas comment, sur terre, l'homme pourrait être meilleur sans les obligations pénibles et le stimulant énergique que suppose la valeur. Pour la créer, il lui faut se dépenser tout entier, de tête et de cœur, d'esprit et de corps. Et cette dépense est la manifestation de sa force et de sa raison, le principe même de sa dignité [1]. Loin d'être une fiction « inutile », la valeur est le ressort essentiel de l'activité humaine.

(1) M. Turgeon à son cours de 1908.

Vu :
Le Doyen de la Faculté,
G. DE CAQUERAY.

Vu :
Le Recteur de l'Académie,
Président du Conseil de l'Université,
L. GÉRARD-VARET.

BIBLIOGRAPHIE

Aftalion. — *La réalité des Surproductions générales.* Revue d'économie politique, février, mars, avril 1909.

— *Réponse à quelques Objections.* Revue d'économie politique, année 1910, p. 283.

— *Les trois Notions de la Productivité et les Revenus.* Revue d'économie politique, mars-avril 1911.

Alessio. — *Studi sulla Teorica del valore nel cambio interno.* Torino, 1890.

Ashley. — *The Rehabilitation of D. Ricardo.* Economic Journal, 1891.

Aupetit. — *Essai sur la Théorie générale de la Monnaie.* Paris, Guillaumin, 1901.

Aymard (H.). — *Etude critique du Travail comme Elément constitutif de la Valeur chez les Economistes.* Thèse de doctorat, Paris, Henri Jouve, 1905.

Bastiat. — *Œuvres complètes.* Paris, Guillaumin, 1893.

Bellom (Maurice). — *Aperçu historique des Théories de la Valeur.* Journal des Economistes, n° du 15 novembre 1906.

Bloch (Maurice). — *Les progrès de la Science économique depuis Adam Smith.* 2 vol., 2e édition, Guillaumin, Paris, 1897.

Bodin (Ch.). — *A propos d'un nouveau « Précis d'Economie politique » : méthode économique et socialisme juridique.* Travaux juridiques et économiques de l'université de Rennes, t. IV, 1912.

Böhm-Bawerk. — *The Austrian Economists.* Annals of the American Academy of Political and Social Science, janvier 1891.

— *Essai sur la valeur.* Revue d'Economie politique, juin 1894.

Böhm-Bawerk. — *Capital und Capitalzins.* Innsbruck, 1902.

— *Histoire critique des Théories de l'Intérêt du Capital.* Traduction française, 2 vol., Giard et Brière, 1903.

Bonar (James). — *Malthus and his work.* 1 vol. in-8°, 1885. Etude très complète sur la vie et les travaux de Malthus.

— *Philosophy and Political Economy.* Londres. 1893.

Bouglé (C.). — *La Sociologie de Proudhon.* Paris, Armand Colin, 1911.

Bourguin (M.). — *Des rapports entre Proudhon et Karl Marx.* Revue d'économie politique, mars 1893.

— *La mesure de la Valeur et la Monnaie.* Paris, Larose, 1896.

Bouvier (E.). — *La méthode mathématique en économie politique.* Revue d'économie politique, août, septembre, décembre 1901.

Bray. — *Labour's wrongs and Labour's remedy.* Leeds, 1839

Brouilhet (Ch.). — *Précis d'Economie politique.* Paris, Roger, 1912.

Budon (Adrien). — *La mesure idéale de la Valeur.* Revue d'économie politique, novembre-décembre 1911, p. 681 et suiv.

Cairnes (J. E.). — *Some Leading Principles of Political Economy newly Expounded*, 1874.

— *Le Caractère et la Méthode logique de l'Economie politique.* Traduction de G. Valran. Paris, Giard et Brière, 1902.

Cannan (Edwin). — *Histoire des Théories de la Production et de la Distribution dans l'Economie politique anglaise de 1776 à 1848.* Traduction faite sur la 2e édition anglaise, par H. E. Barrault et Maurice Alfassa. Paris, Giard et Brière, 1910.

Carey. — *Principes de la Science sociale.* 3 vol., traduction française, Paris, Guillaumin, 1861.

Cauwès (P.). — *Cours d'Economie politique.* 3e édition, Paris, Larose.

Chapman (S. J.). — *Outlines of Political economy.* Longmans, Green and Co, 39, Paternoster row, London, 1911.

— *Lettre à nous adressée le 16 janvier 1913.*

Colson (C.). — *Cours d'Economie politique.* Paris, 1901.

Condillac. — *Le Commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre.* Œuvres complètes, t. III.

CORNÉLISSEN (Christian). — *Théorie de la Valeur, réfutation des Théories de Rodbertus, Karl Marx, Stanley Jevons et Böhm-Bawerk.* Paris, Librairie C. Reinwald-Schleicher frères et Cie, édit., 15, rue des Saints-Pères, 1903.

COURCELLE-SENEUIL. — *Richesse et Valeur.* Journal des économistes, avril 1883, p. 5.

COURNOT. — *Principes de la Théorie des Richesses.* Paris, Hachette, 1863.

DALLA VOLTA. — *Francesco Ferrara et son Œuvre économique.* Revue d'économie politique, 1899.

DELATOUR (A.). — *Adam Smith, sa Vie et ses Travaux.* 1 vol. couronné par l'Institut, 1886.

DENIS (Hector). — *Histoire des Systèmes économiques et socialistes.* Bruxelles, Charles Rozez.

— *Histoire des Systèmes économiques et socialistes.* 2 volumes, Paris, Giard et Brière. Vol. I, 1904 ; Vol. II, 1907. Ouvrage doublement intéressant et par l'originalité des aperçus et par l'abondance et la sûreté des informations.

DESTUTT DE TRACY. — *Eléments d'Idéologie.* Courcier, Paris, 1815.

DIETZEL (H.). — *Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen.* Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 54, II, F. 20, 1890.

— *Zur klassischen Wert und Preistheorie.* Même revue, 56, III, F. 1, 1891.

DUBOIS (A.). — *Les Théories psychologiques de la Valeur au XVIIIe siècle.* Revue d'Economie politique, année 1897.

EDGEWORTH (E. V.). — *Mathematical Psychics.* London, 1882.

— *On the Applications of Mathematics to political Economy.* Journal of the R. Statist. Society, december 1889.

— *La Théorie mathématique de l'Offre et de la Demande et le Coût de production.* Revue d'économie politique, janvier 1891.

— *The mathematical Theory of political Economy.* Dans la revue anglaise *La Nature*, nos du 5 et du 12 septembre 1899.

FAVIER (François). — *De l'attribution de la Rente foncière à la Collectivité.* Thèse de doctorat : Faculté de Lyon. Paris, Rousseau, 1907.

FISHER (Irwing). — *Mathematical Investigations in the Theorie of Value and Prices*, 1892.

FOUILLÉE (Alfred). — *Philosophie de Platon*. Paris, Hachette.

FOXWELL (M. H. S.). — *Irregularity of Employment and Fluctuations of Prices*. Claims of Labour Lectures, n° 6, Edinburgh, 1886.

— *Quarterley Journal of Economics*. The Harward Journal, Vol. II, n° 1, october 1887.

— *Lettre à nous adressée le 19 Janvier 1913*.

FRANKLIN. — *The works*. Edit. J. Sparks, vol. II, Boston, 1836.

GIDE (Charles). — *La notion de la valeur dans Bastiat au point de vue de la Justice distributive*. Revue d'économie politique, mai-juin, 1887.

— *Principes d'Economie politique*. Paris, Larose, 1903. 9e édition, 1905 et 12e édition, 1910.

— *Le Matérialisme et l'Economie politique*. Revue d'Economie politique, mars-avril 1912, p. 138 et suiv.

GIDE et RIST. — *Histoire des Doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*. Paris, Larose et Tenin, édit., 1909.

GONNER (E. C. K.). — *Introductory essay, notes and appendices to the Principles of Political Economy and Taxation of David Ricardo*. Londres, 1895.

GOSSEN. — *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig, 1854.

GREEF (Guillaume de). — *Le Matérialisme historique*. Annales de l'Institut international de sociologie de R. Worms, t. VIII. Travaux des années 1900 et 1901, Paris, Giard et Brière, édit.

GUILHOT (C.). — *Théorie de la valeur d'après l'Ecole autrichienne*. Thèse de doctorat, Lyon, 1907. Ducros, Brise et Lombard, imprimeurs, Valence.

INGRAM (J. K.). — *Histoire de l'Economie politique*, traduite par Henry de VARIGNY et E. BONNEMAISON. Paris, Larose et Forcel, 1893.

JENNINGS (Richard). — *Natural Elements of Political Economy*. London, Longmans, 1855.

JEVONS (Stanley). — *La Théorie de l'Economie politique.* Traduction française de H. E. BARRAULT et Maurice ALFASSA. Préface de M. PAINLEVÉ. Paris, Giard et Brière, édit., 1909.

LAUDERDALE. — *An inquiry into the nature and origin of public wealth*, etc., London, 1804. Traduit en français par E. LARGENTIE DE LAVAISSE. Paris, 1808.

LAVERGNE (Bernard). — *La théorie des marchés économiques.* 1 vol. in-8°, Paris, Rousseau, 1910.

LAYCOCK. — *L'Economie politique dans une Coquille de noix.* 1 vol. in-12. Paris, Alcan, 1911.

LEROY-BEAULIEU (Paul). — *Traité d'Economie politique.* 4e édition, t. III. Paris, Guillaumin, 1905.

LESLIE (Th. Edw. Cliffe). — *Essays in Political and Moral Philosophy.* Dublin, Londres, 1879.

LOWENTHAL (Esther). — *The Ricardian socialists.* Columbia University, New-York. 1 vol. in-8°, 1911.

MAC CULLOCH (John Ramsay). — *Principes d'Economie politique.* Traduction française d'Augustin PLANCHE, Paris, Guillaumin, édit. 1863 et 1864.

MACLEOD (Henry Dunning). — *Principles of Economical Philosophy*, 1872.

— *The Elements of Economics.* London, 1881.

— *De la Science économique moderne.* Revue d'Economie politique, mai-juin 1887, n° 3, 1re année; septembre-octobre 1888, n° 5, 2e année.

— *The Theory and Practice of Banking.* 2 vol.

MALTHUS. — *Observations on the effects of the corn laws and of a rise or fall in the Price of Corn on the Agriculture and general Wealth of the Country.* London, 2e édition parue en 1814, et 3e édition parue en 1815.

— *Principes d'Economie politique* suivis des *Définitions en Economie politique*, avec une introduction de M. MONJEAN. Paris, Guillaumin, 1846.

MARSHALL (Alfred). — *The pure Theory of domestic Values.* London, Macmillan, 1881.

— *Principles of Economics.* London, Macmillan, 1898.

MARSHALL (Alfred). — *Principes d'Economie politique.* Traduction française de F. SAUVAIRE-JOURDAN et de F. SAVINIEN-BOUYSSY. 2 vol. Paris, Giard et Brière, t. I, 1907; t. II, 1909.

— *Lettre à nous adressée le 15 Janvier 1913.*

MARX (Karl). — *Le Capital.* Traduction française de M. J. ROY.

— *Le Capital.* Traduit à l'Institut des sciences sociales de Bruxelles, par J. BORCHARDT et H. VANDERRYDT. Paris, Giard et Brière, 1900.

— *Misère de la Philosophie.* Paris, Giard et Brière, 1896.

— *Contribution à la Critique de l'Economie politique.* Traduction de Laura LAFARGUE. Paris, Giard et Brière, édit. 1909.

MENGER (Charles). — *Contribution à la Théorie du Capital.* Revue d'économie politique, 1888, t. II, p. 582.

MILL (Stuart). — *Principes d'Economie politique.* Paris, Guillaumin, 1873.

MONJEAN (Maurice). — *Introduction aux principes d'Economie politique de Malthus.* Paris, Guillaumin, édit., 1846.

NAPIER (Macvey). — *Correspondance de Macvey Napier.* Edition J.-B. Hollander, New-York.

PANTALEONI. — *Scritti varii di Economica.* Les deux premières études de la 3e série.

PAINLEVÉ. — *Avant-propos mis à la Théorie de l'Economie politique de Stanley Jevons.* Paris, Giard et Brière, 1909.

PARETO (Vilfredo). — *Les Systèmes socialistes.* 2 vol.

— *L'Economie et la Sociologie au point de vue scientifique.* Rivista di Scienza, 1907, n° 2.

PASQUIER. — *Sir W. Petty.* Thèse de doctorat, Paris, 1903.

PETIT (Eugène). — *Etude critique des différentes Théories de la valeur (dans l'échange intérieur).* Thèse de doctorat, Paris, Arthur Rousseau, édit., 1897.

PETTY (William). — *Dialogue des Diamants et Traité des Taxes.* Œuvres économiques de Sir Petty, traduction française, 2 vol.

PIROU (G.). — *La Théorie de la Valeur et des Prix chez W. Petty et chez R. Cantillon.* Revue d'histoire des doctrines économiques et sociales, Paris, 1911.

PROUDHON (P.-J.). — *De la Création de l'Ordre dans l'Humanité.* Paris, 1843.

— *Avertissement aux Propriétaires.* 2e édition, Paris, Garnier frères, 1848.

— *Contradictions économiques.* t. I, 2e édition, Paris, Garnier frères, 1850.

RAE (John). — *Life of Adam Smith.* Londres, 1892.

RIBOT (Th.). — *Psychologie des Sentiments.* In-8°, Paris, Alcan, 1896.

RICARDO (D.). — *Principes de l'Economie politique et de l'Impôt.* Traduction de CONSTANCIO. Paris, Aillaud, 1819; Paris, 1835; Paris, Guillaumin, 1882.

— *Principles of Political economy and Taxation*, edited with introductory essay notes and appendices by E. C. K. Gonner, Londres, 1895. Cette édition est une des plus récentes et des meilleures reproductions de la dernière édition de Ricardo, la 3e (1821). L'introduction de M. Gonner est très importante. Ce volume renferme (p. 439-446) une bibliographie des œuvres de Ricardo et des travaux qui lui ont été consacrés dans tous les pays jusqu'en 1895.

— *The first six chapters of the principles of Political Economy and Taxation* (1817-1821), New-York, Mac Millan, 1895. Dans cette reproduction de la partie essentielle de l'œuvre économique de Ricardo, on a réuni le texte primitif de 1817 et celui de la 3e édition de 1821 qui renferme des changements considérables. On peut y suivre le développement de la pensée de Ricardo.

— *Letters of David Ricardo to Thomas Robert Malthus*, 1810-1823, edited by James Bonar, Oxford, 1887. Renferme une préface remarquable de M. Bonar, et une analyse sommaire de toutes les lettres, en même temps qu'un excellent index.

— *Letters of David Ricardo to John Ramsay Mac Culloch*, 1816-1823, edited with introduction and annotations by J.-B. Hollander, 1895, New-York; publication de la American economic society. Importante introduction de l'éditeur, analyse sommaire des lettres, notes importantes et index détaillé.

RODBERTUS-JAGETSOW (Carl). — *Schriften.* T. III, Berlin, 1899, 3 vol.

— *Le Capital*, traduction française, CHATELAIN, Paris, 1904.

SCHATZ (Albert). — *L'individualisme économique et social.* Paris, Armand Colin, édit., 1907.

SELIGMAN (Edwin). — *The Quarterly Journal of Economics*, mai, 1901.

SENIOR (Nassau-William). — *Political economy*. 5e édition, London, 1863, Charles Griffin and company.

— *Principes fondamentaux de l'Economie politique*, tirés de leçons éditées et inédites de M. N.-W. Senior. Traduction française du Comte Jean ARRIVABENE. Paris, J.-P. Aillaud, édit. (11, quai Voltaire), 1836.

SIDGWICK (H.). — *The Principles of political Economy*. London, Macmillan, 1883.

— *Methods of Ethics*. London, 1883.

SMITH (Adam). — *Recherches sur la Nature et les causes de la Richesse des Nations*. Traduction de Germain GARNIER, 5e édition, 2 vol., Paris, Guillaumin et Cie, édit., 1881.

— *Théorie des Sentiments moraux*. Traduction de la marquise de CONDORCET. Paris, Guillaumin, Bibliothèque des Sciences morales et politiques, 1860.

— *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms*, delivered in the University of Glasgow by Adam Smith, reported by a student in 1763, and edited with an Introduction and notes by Edwin Cannan, Oxford, 1896, in-8°. Leçons prises au cours d'Adam Smith et mises récemment au jour; introduction et notes très importantes pour l'histoire des idées de Smith.

STEUART (James). — *An Inquiry into the Principles of Political Economy being an essay on the science of domestic policy in free nations*. Dublin, 1770.

TARDE. — *Les deux sens du mot Valeur*. Revue d'économie politique, année 1888.

— *Logique sociale*. Paris, Alcan, 1898.

— *La psychologie économique*. 2 vol. Paris, Alcan, 1902.

THOMPSON (William). — *An Inquiry into the principles of the distribution of wealth most conducive to human happiness applied to the newly proposed system of voluntary equality of wealth*. London, 1824.

WALKER (A.). — *Political Economy*. New-York, 1883.

— *The wages question*, 2e édition. London, 1891.

WALRAS (Aug.). — *De la nature de la Richesse et de l'origine de la Valeur*. 1 vol. Paris, Johanneau, 1831.

WALRAS (L.). — *Théorie mathématique de la Richesse sociale*, 1883.

— *Théorie de la Monnaie*. Paris, Larose et Forcel, 1886.

— *Etude d'Economie sociale*. Paris, F. Pichon, 1896.

— *Eléments d'Economie politique pure ou Théorie de la Richesse sociale*. Paris, F. Pichon, 1900.

WIESER. — *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes*. Wien, Hölder, 1884.

— *Der natürliche Wert*. Wien, Hölder, 1889.

— *The Austrian School and the Theory of Value*. Economic Journal.

— *The Theory of Value*. Annals of the American Academy, 1892.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

INTRODUCTION 7

PREMIÈRE PARTIE

Histoire et analyse des doctrines de l'école anglaise.

CHAPITRE PREMIER

LA VALEUR D'APRÈS ADAM SMITH

§§ Ier. — Comment Smith fut amené à concevoir et à étudier la notion de valeur... 16

II. — Pourquoi Smith a vu dans le travail l'étalon fixe des valeurs..... 21

III. — Ce que Smith pense de la nature et de la quantité du travail qui doit servir à mesurer la valeur.... 33

IV. — S'il est vrai que Smith, après avoir choisi le travail pour mesure de la richesse, l'a considéré comme la cause de la valeur : travail-étalon, travail-cause, travail-effet 39

V. — Où l'on montre que Smith, pour expliquer la valeur, fut amené à remplacer l'idée de travail par le coût de production..... 48

VI. — S'il y a contradiction entre les deux théories de Smith 55

CHAPITRE II

LA VALEUR D'APRÈS RICARDO

§§ Ier. — L'homme, sa méthode et ses idées générales..... 70

II. — Rôle de l'utilité, de la rareté et du travail dans la valeur des marchandises reproductibles et non reproductibles 80

Pages

III. — Le travail de production est-il la mesure ou le fondement de la valeur ?..... 85
IV. — Travail moyen ou travail effectif maximum ?..... 92
V. — Echelle et classement des travaux..... 97
VI. — Rôle du travail direct de main-d'œuvre et du travail médiat des capitaux dans la valeur..... 102
VII. — De l'influence du temps sur la valeur..... 120
VIII. — Conclusion 127

CHAPITRE III

LA VALEUR D'APRÈS MALTHUS

§§ Ier. — Esprit et méthode de Malthus..... 137
II. — Généralités sur la valeur..... 143
III. — Rôle prépondérant de l'offre et de la demande..... 148
IV. — Rôle subordonné du coût de production..... 154
V. — Rôle combiné du travail et du temps..... 162

CHAPITRE IV

LA VALEUR D'APRÈS SENIOR ET MAC CULLOCH

§§ Ier. — Introduction : différences d'esprit et de méthode de ces deux économistes..... 167
II. — Senior : des causes déterminantes de l'offre et de la demande..... 170
III. — Des causes intrinsèques et extrinsèques de la valeur 177
IV. — Mac Culloch : valeur de rareté et valeur de production 185
V. — Valeur d'échange et coût de production..... 193

CHAPITRE V

LA VALEUR D'APRÈS STUART MILL

§§ Ier. — Introduction et généralités préliminaires..... 200
II. — Valeur des marchandises non reproductibles..... 209
III. — Valeur des marchandises reproductibles..... 217
IV. — Eléments du coût de production..... 223
V. — Valeur des marchandises dont le rendement n'est pas proportionnel aux frais de production..... 236

CHAPITRE VI

LA VALEUR D'APRÈS STANLEY JEVONS ET MACLEOD

Pages
§§ Ier. — Méthode mathématique de Stanley Jevons..... 250
II. — Des diverses espèces de valeur..... 258
III. — De l'utilité totale et de l'utilité terminale..... 263
IV. — Des causes génératrices de la valeur..... 271
V. — Idées de Macleod sur la valeur..... 278

CHAPITRE VII

LA VALEUR D'APRÈS CAIRNES, MARSHALL ET QUELQUES AUTRES ÉCONOMISTES CONTEMPORAINS

§§ Ier. — Cairnes : les tempéraments qu'il apporte à la doctrine classique..... 286
II. — Marshall : esprit général de sa doctrine..... 299
III. — Analyse du coût de production..... 310
IV. — Analyse de l'utilité finale..... 319
V. — Foxwell, Edgeworth, Chapman : leurs idées communes..... 336

DEUXIÈME PARTIE

Synthèse et critique des doctrines de l'école anglaise.

CHAPITRE PREMIER

SYNTHÈSE DE L'ÉVOLUTION SUIVIE PAR L'ÉCOLE ANGLAISE

§§ Ier. — Adam Smith 346
II. — Ricardo 347
III. — Malthus 349
IV. — Senior 351
V. — Mac Culloch 352
VI. — Stuart Mill 353
VII. — Stanley Jevons 356
VIII. — Macleod 357
IX. — Cairnes 358
X. — Marshall 359

CHAPITRE II

RÔLE DU TRAVAIL DANS LA VALEUR

Pages

§§ Ier. — Pourquoi les premiers économistes anglais ont-ils été amenés à chercher dans le travail, les uns la mesure, les autres la cause de la valeur ?..... 363

II. — Le travail peut-il servir d'étalon de *mesure* à la valeur ? 369

III. — Le travail peut-il être considéré comme la *cause* de la valeur ?..... 383

IV. — Le travail peut-il être considéré comme un *effet* de la valeur ?..... 399

V. — Rôle du travail dans la valeur..... 412

CHAPITRE III

RÔLE DU COÛT DE PRODUCTION DANS LA VALEUR

§§ Ier. — Quels sont les éléments du coût de production ?.... 425

II. — Le coût de production explique-t-il la valeur ?..... 441

III. — Le coût de production peut-il être un effet de la valeur ? 449

CHAPITRE IV

RÔLE DE L'ÉCHANGE ET DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DANS LA VALEUR

§§ Ier. — Rôle de l'échange dans la valeur..... 459

II. — Rôle de l'offre et de la demande dans la valeur..... 467

III. — Valeur d'usage et valeur d'échange..... 478

CHAPITRE V

RÔLE DE L'UTILITÉ ONÉREUSE DANS LA VALEUR

§§ Ier. — Définition de l'utilité..... 489

II. — Analyse psychologique des besoins..... 492

III. — Utilité présente et future..... 498

IV. — Utilité gratuite et onéreuse..... 501

V. — Théorie du coût de reproduction..... 510

CHAPITRE VI

RÔLE DE L'UTILITÉ FINALE DANS LA VALEUR

Pages

§§ Ier. — De la rareté économique 518
II. — La valeur d'après l'école mathématique et l'école psychologique 528
III. — L'utilité finale dans la valeur d'usage 544
IV. — L'utilité finale dans la valeur d'échange 563
V. — Critique de l'utilité finale 577

CHAPITRE VII

CONCLUSION

§§ Ier. — Relativité psychologique de la valeur 584
II. — Conception générale de la valeur 589
III. — Modalités diverses de la valeur 594

BIBLIOGRAPHIE 607

IMPRIMERIE OBERTHUR, RENNES—PARIS (1148-13).